



Apresentação Institucional

Março 2026

Disclaimer

As informações gerais e resumidas relacionadas às atividades desempenhadas pela Ânima Educação até a presente data não constituem de forma alguma qualquer convite, oferta ou solicitação de compra de ações.

Esta apresentação poderá conter declarações que expressam a mera expectativa dos administradores da Companhia, bem como a previsão de eventos futuros e incertos. Tais expectativas e/ou previsões envolvem riscos e incertezas e não devem servir como base para a tomada de decisão quanto à aquisição de ações da Companhia.

Para todas conciliação e explicação sobre medições não contábeis desta apresentação, como o Ebitda Ajustado EX-IFRS16, consulte nosso Formulário de Referência, item 2.5 “Medições não contábeis” e Release de Resultados.



Índice

1. Visão Geral

2. Estratégia

3. Destaques Financeiros

PROPÓSITO

Transformar o país pela
educação,

é o
que nos
move.



Somos guiados pelos nossos princípios





Investimos na confiança
dos estudantes, educadores
e nossos stakeholders.



VISÃO

Ser o melhor ecossistema de educação para o Brasil

Para ALUNOS

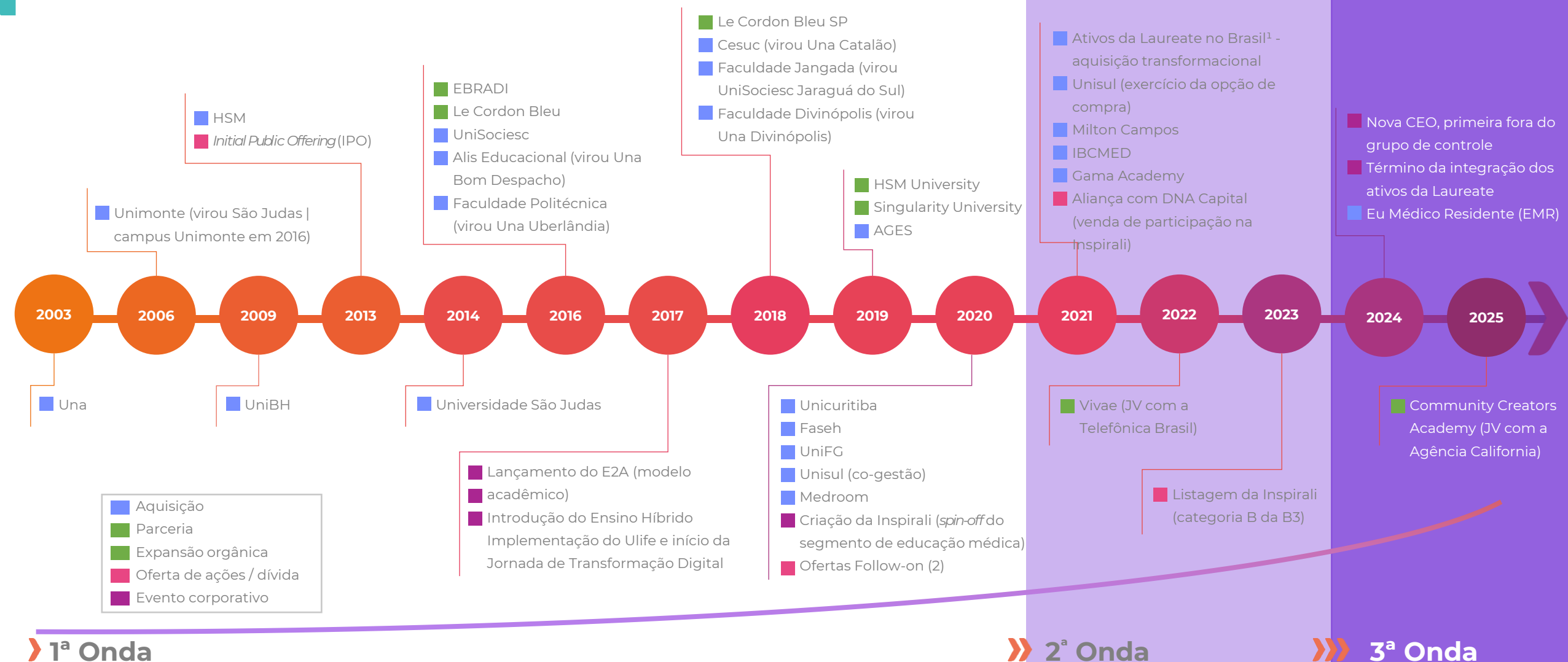
Para EMPRESAS

Para PROFESSORES

Para ACIONISTAS

Para SOCIEDADE

Linha do tempo: sólido histórico de crescimento orgânico e inorgânico e aprimoramento da governança



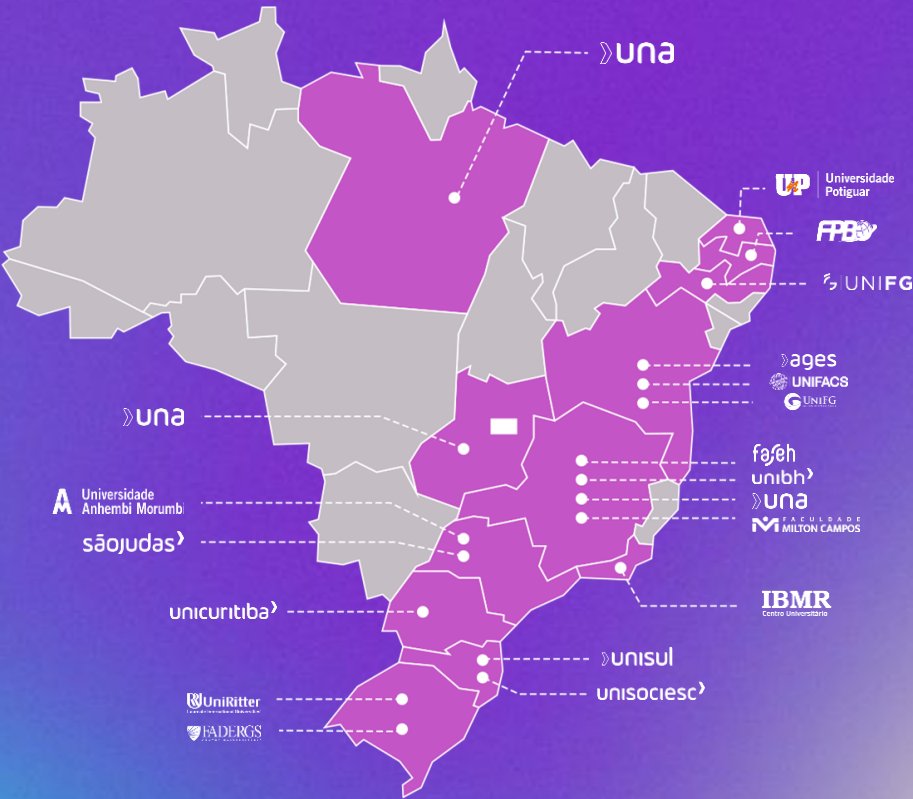
Nota: (1) Ativos adquiridos da Laureate: Universidade Anhambí Morumbi (UAM), Business School SP (BSP), Universidade Salvador (UNIFACS), Universidade Potiguar (UnP), Centro Universitário Ritter dos Reis (UniRitter), Centro Universitário FADERGS, Centro Universitário IBMR, Centro Universitário dos Guararapes (UNIFG), CEDEPE Business School, Faculdade Internacional da Paraíba (FPB).

Com um portfolio de marcas de alta qualidade em localidade premium

Destaques operacionais:

- +370Mil** Sonhos
- +14Mil** Educadores
- 390** Polos EaD
- 74** Unidades de ensino
- 26** Marcas de educação
- 01** Instituto

Marcas com operação de ensino presencial:



Marcas especialistas:

- inspirali**
INOVAÇÃO, SAÚDE E EDUCAÇÃO
- LEARNING VILLAGE**
- hsm**
THE POWER OF KNOWLEDGE
- LE CORDON BLEU**
BRASIL
- singularity**
BRAZIL
- EBRADI**
ESCOLA BRASILEIRA DE DIREITO
- instituto ãnima**
- community**
creators academy

Um dos maiores players do setor de educação superior no Brasil

Destaques financeiros

R\$ 4,0 BI
Receita Líquida em 2025

R\$ 1,2 BI
EBITDA aj. ex-IFRS16 em 2025¹

30,0%
Margem EBITDA aj. ex-IFRS16 em 2025¹

R\$ 860 MM
Geração de caixa da empresa em 2025

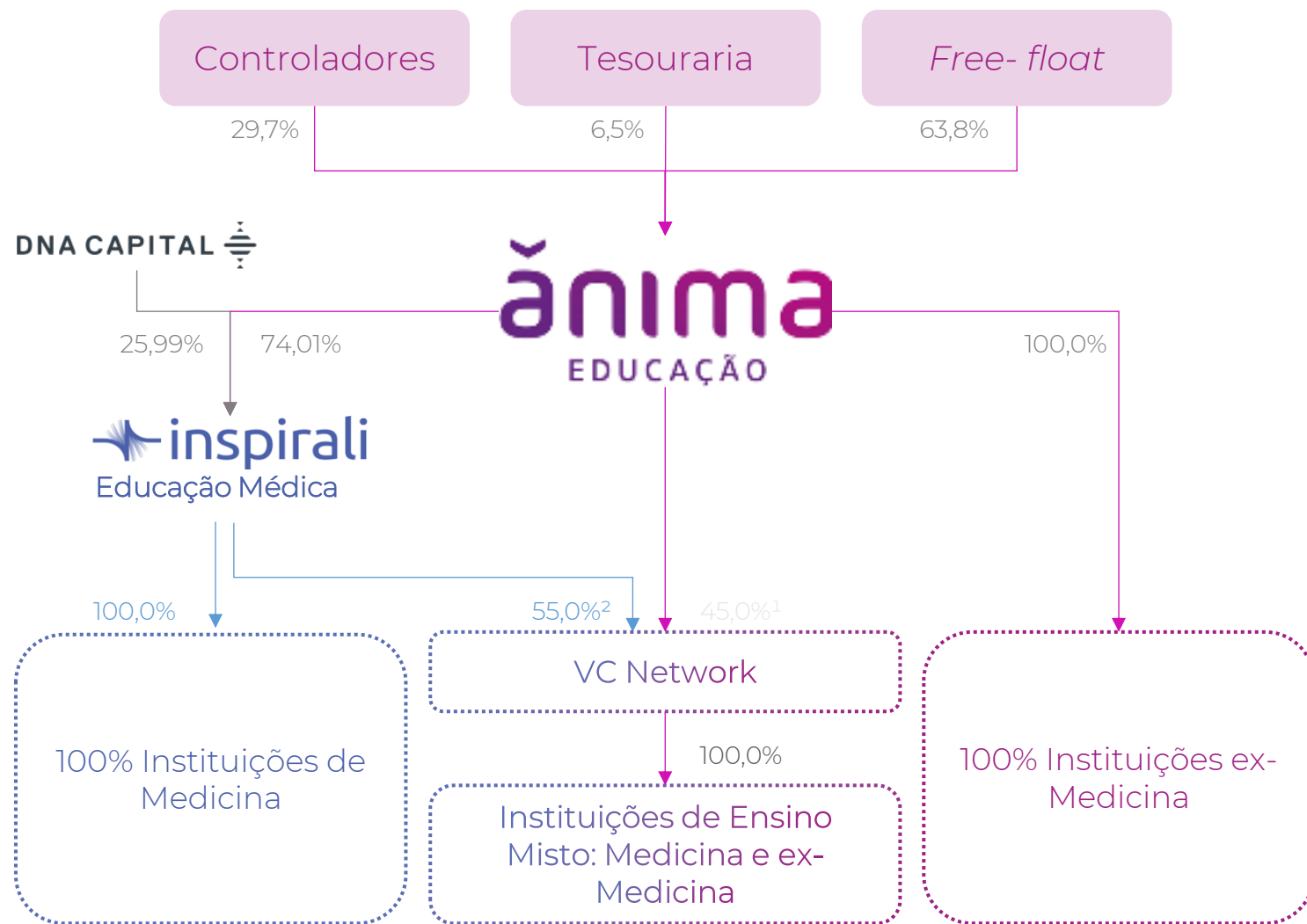
			
	em 2025	em 2025	em 2025
	Ânima Core	Ensino a Distância (EAD)	Inspirali
	Presencial & semi (ex. medicina)	Educação online	Educação Médica
Base de alunos ² (Ensino Acadêmico + Educ. Continuada)	208 mil	144 mil	20 mil
Ticket do Ensino Acadêmico ²	R\$ 872	R\$ 242	R\$ 9.825
% da Receita Líquida	51,8%	8,1%	35,7%
% do Resultado op.	46,2%	8,7%	45,1%
Margem op.	38,4%	47,0%	52,8%

Nota: (1) Para conciliação e explicação sobre o Ebitda Ajustado EX-IFRS16 consulte nosso Formulário de Referência, item 2.5 “Medições não contábeis” e Release de Resultados; (2) Média do ano.

Liderança altamente qualificada e experiente, trabalhando em conjunto para entregar a 3ª onda de crescimento da Ânima



Estrutura Corporativa & Captable



(1) Detém o direito sobre 100% do resultado dos cursos ex-Medicina; através de ações preferenciais. (2) Detém o direito sobre 100% do resultado dos cursos de Medicina.

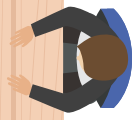
Governança Corporativa: desde a abertura de capital em 2013, as ações da Companhia são listadas no Novo Mercado da B3, exigindo os mais altos padrões deste segmento de listagem

Membros do Conselho de Administração

Eduardo Alvarenga
(independente)



Daniel Castanho
Presidente
ănima
EDUCAÇÃO



Ana Paula Bogus
(independente)



Gabriel Ribeiro
ănima
EDUCAÇÃO



Marcelo Cardoso



Maurício Escobar
ănima
EDUCAÇÃO



Marina Gelman



Marcelo Bueno
ănima
EDUCAÇÃO



Conselho Fiscal

Comitês permanentes de assessoramento



Comitê de Auditoria, Governança e Gestão de Risco



Comitê de Finanças e M&A



Comitê de Pessoas, Cultura, e ESG

- Free float representa 63,6% das ações da Companhia
- Grupo de controle com 32% do capital votante

Índice

1. Visão Geral

2. Estratégia

3. Destaques Financeiros

Direcionada por 5 pilares estratégicos



// Crescer no Core com diferentes modelos



// Crescer em modalidades, novos formatos e novos negócios



// Ser a escolha acadêmica do aluno e docente



// Melhorar o serviço a todos com tecnologia (high tech / high touch)



// Continuar crescendo e se diferenciando em Medicina

A execução da estratégia se manteve firme no último ano.

[Governança Multidisciplinar Tática e Operacional]

AMBIDESTRIA & FOCO

Business
Owners

VIABILIZADORES

FACILITADORES

[UNIÃO + CONFIANÇA]

COMEX

Seguimos firmes na nossa estratégia, avaliamos os avanços e fizemos ajustes para seguir acelerando com cada vez

// + Foco

2024

Avaliamos avanços e o que não funcionou e também celebramos conquistas.

Nos desafiamos a definir as bases que vão nos levar ao futuro que almejamos.

Ratificamos escolhas cruciais, definindo ajustes necessários para nossa rota.

FUTURO

Analisamos nossos pilares e frentes estratégicas.

Falamos de cultura, comportamentos e competências para a entrega da estratégia.

Compromissos Inegociáveis

A discussão da estratégia também resultou em **essenciais alinhamentos firmados** entre as lideranças.

// Servir o aluno por meio do docente

Buscar o uso adequado dos recursos da companhia para que sejam redirecionados para **melhorar a qualidade de experiência de alunos**, bem como promover **melhores condições de trabalho aos professores**.

// IA como Aliada Indispensável

Fazer da IA uma aliada indispensável para inovar e otimizar nossos fluxos e processos.

// Eficiência em Estruturas e Processos

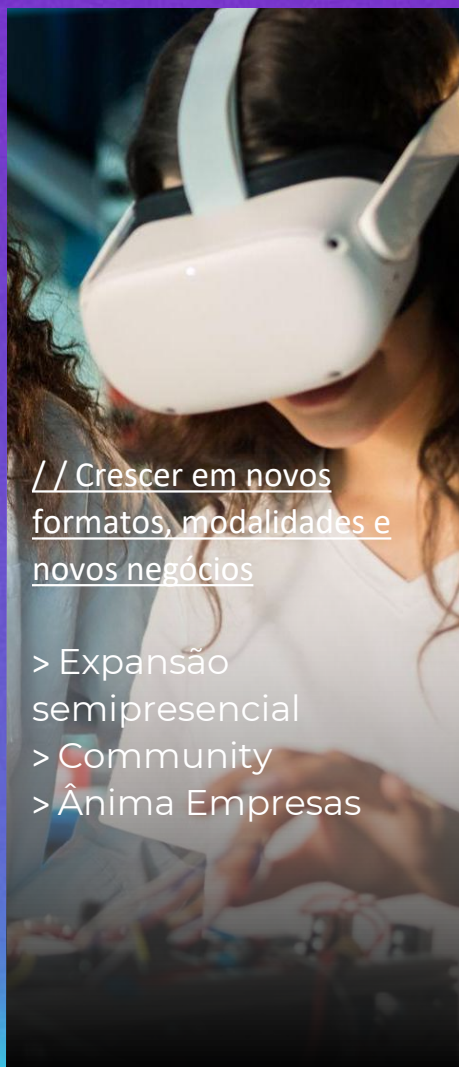
Almejar a melhor eficiência possível em suas estruturas, processos e sistemas.

O que vamos // acelerar em cada frente



// Crescer
no core com diferentes
modelos

- > Posicionamento de marcas chave
- > Tecnologia de atração
- > Cuidado com o aluno



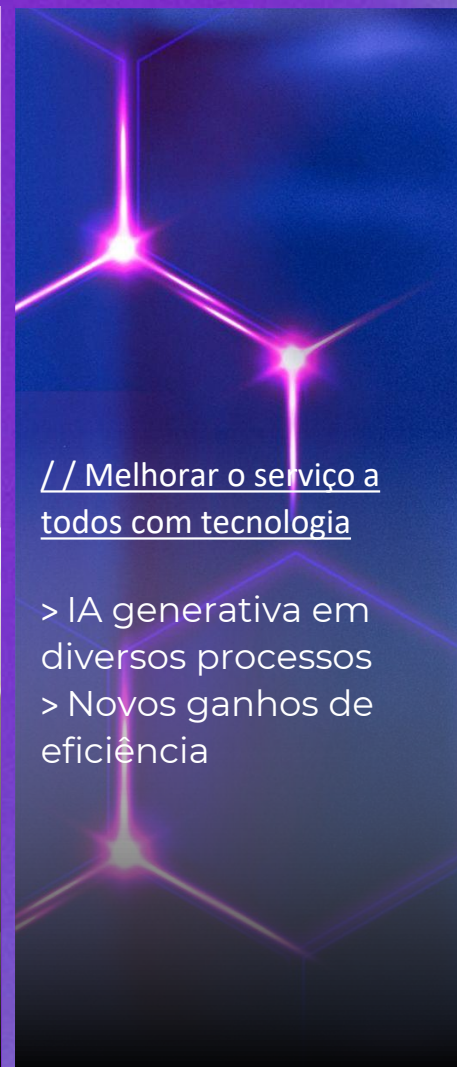
// Crescer em novos
formatos, modalidades e
novos negócios

- > Expansão semipresencial
- > Community
- > Ânima Empresas



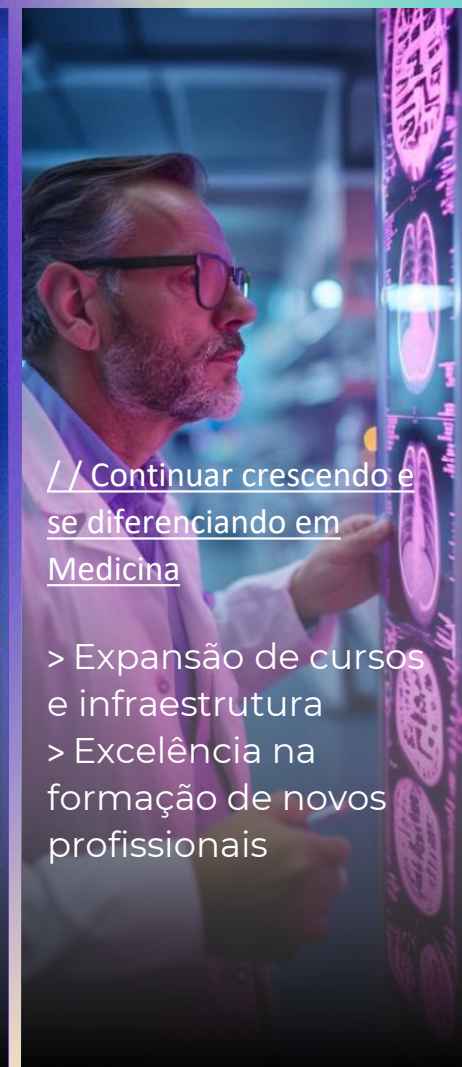
// Ser a escolha acadêmica
do aluno e docente

- > Frentes estratégicas para melhoria do nosso acadêmico



// Melhorar o serviço a
todos com tecnologia

- > IA generativa em diversos processos
- > Novos ganhos de eficiência



// Continuar crescendo e
se diferenciando em
Medicina

- > Expansão de cursos e infraestrutura
- > Excelência na formação de novos profissionais

A woman with dark hair, wearing a light-colored blazer over a white shirt, is smiling and looking at a tablet computer. She is standing in a modern office environment with large windows in the background. The office is dimly lit, with silhouettes of other people and office furniture visible through the glass. The overall color palette is dominated by cool tones, with a strong blue/purple hue. The text is positioned on the right side of the image, overlaid on the background.

Vamos crescer com base
na diferenciação, expansão
e novos negócios.

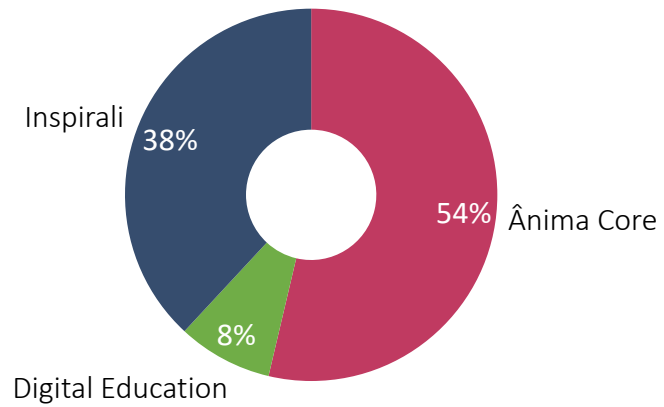
Índice

1. Visão Geral

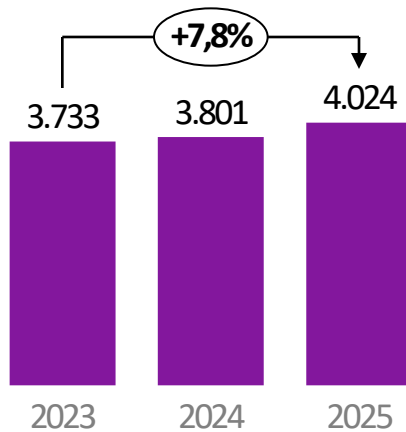
2. Estratégia

3. Destaques Financeiros

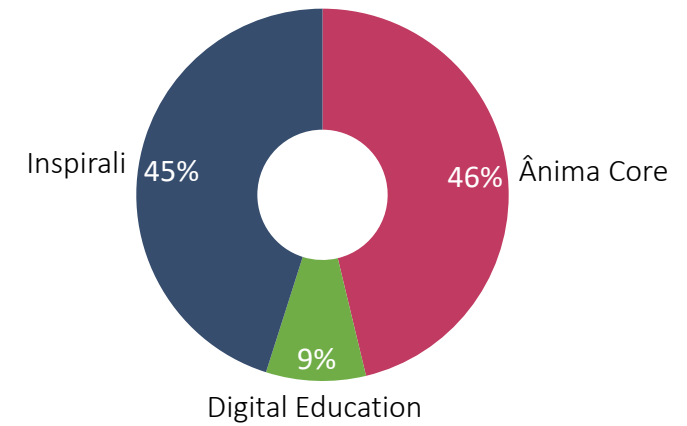
Receita líquida – quebra por segmento



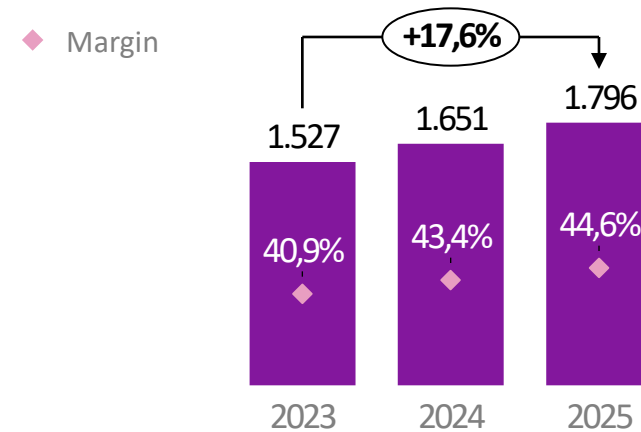
Receita líquida (R\$ milhões)



Resultado operacional – quebra por segmento

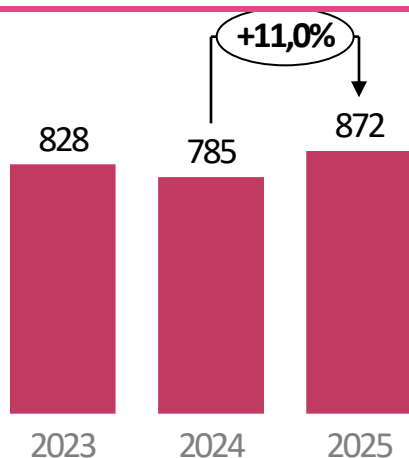


Resultado operacional (R\$ milhões)

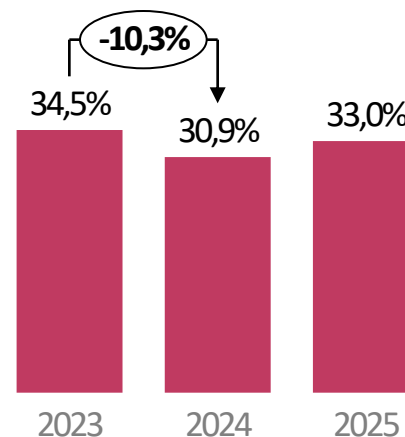


Ânima Core: retomada do crescimento com foco em qualidade da receita, refletida no aumento de tíquete, redução da evasão e expansão de margem

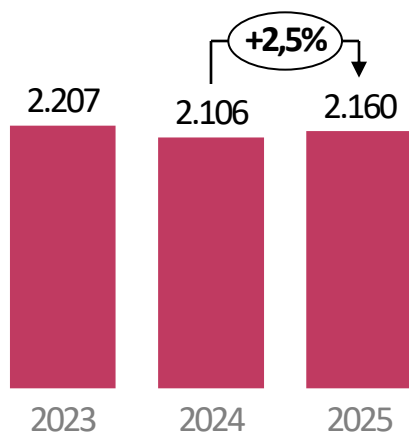
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



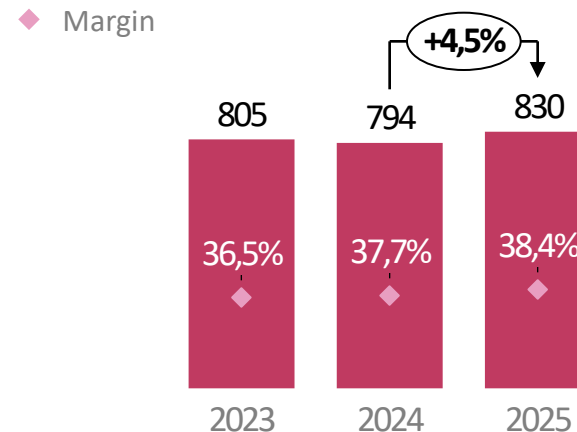
Evasão do Ensino Acadêmico (%)



Receita líquida (R\$ milhões)

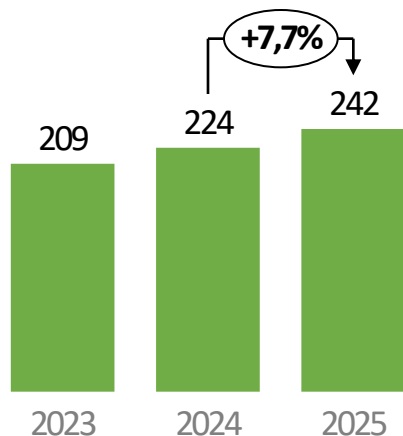


Resultado operacional(R\$ milhões)

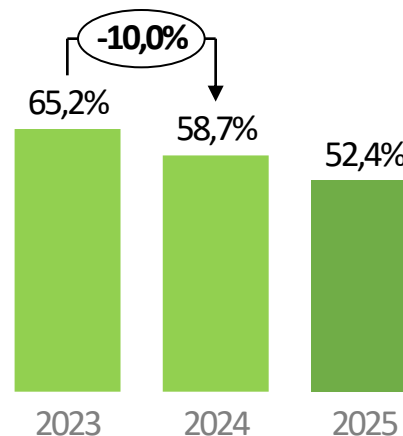


Ensino Digital: também demonstra reflexos positivos da estratégia, com redução da evasão e crescimento do resultado operacional

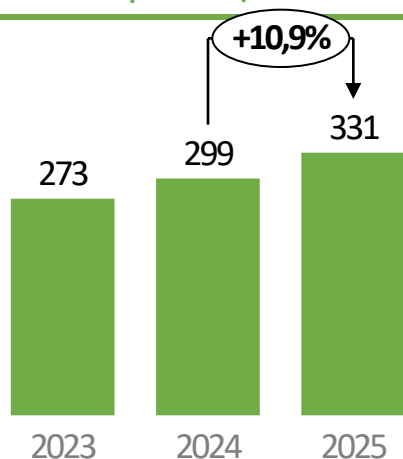
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



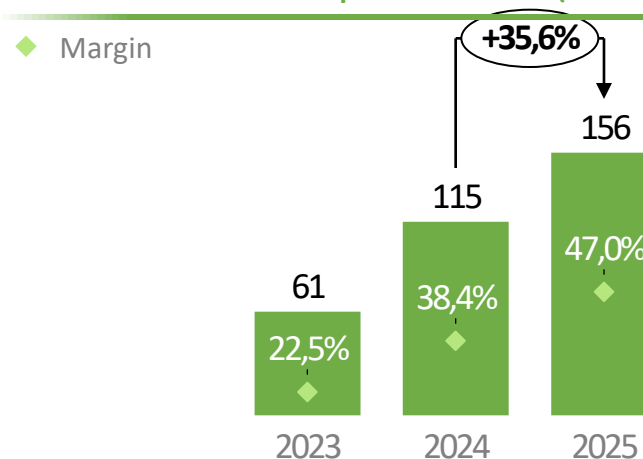
Evasão do Ensino Acadêmico (%)



Receita líquida (R\$ milhões)

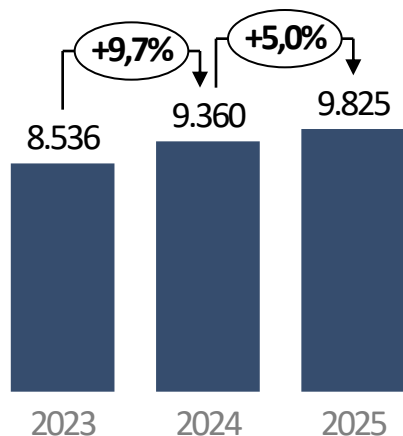


Resultado operacional (R\$ milhões)

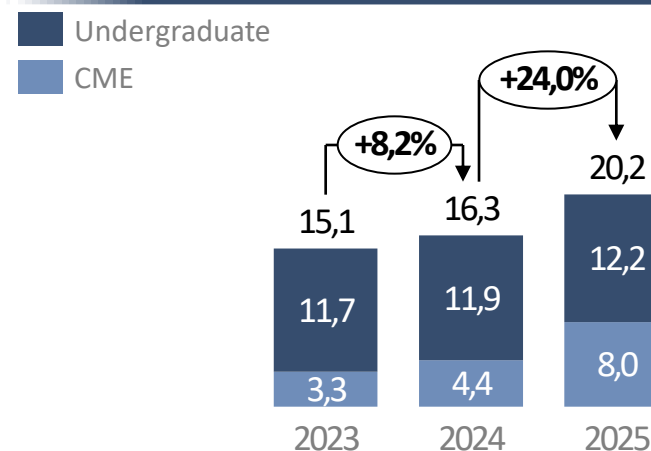


Inspirali: continua uma importante avenida de crescimento, com aumento real de tíquete e expansão de margem

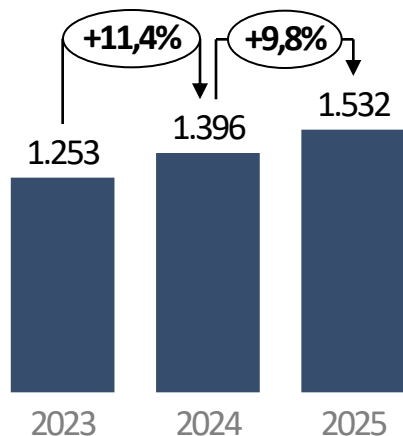
Tíquete do Ensino Acadêmico (R\$)



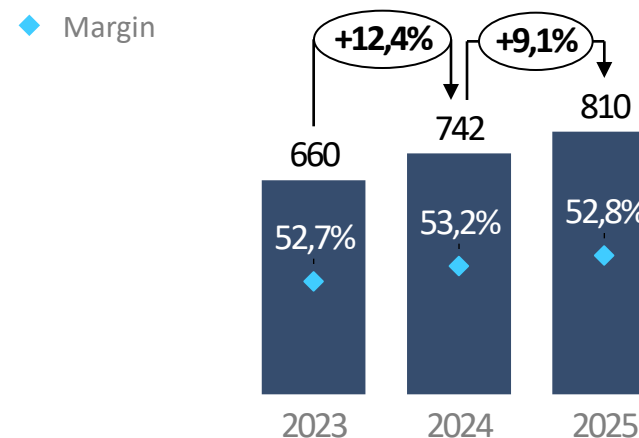
Base de alunos ('000)



Receita líquida (R\$ milhões)



Resultado operacional (R\$ milhões)

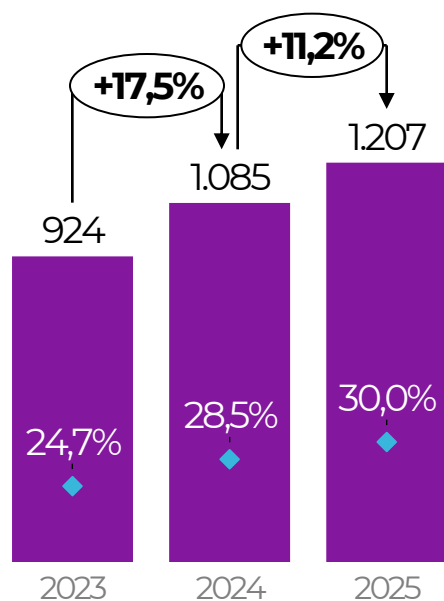


Nossa disciplina na execução levou a ganhos de eficiência em diversas rubricas

R\$ milhões (exceto em %)	2025	% AV	2024	% AV	Δ 2025/ 2024	Δ AV
Receita Líquida	4.023,7	100,0%	3.801,4	100,0%	5,8%	-
Custo Docente	(820,6)	-20,4%	(834,5)	-22,0%	-1,7%	1,6pp
Serviços de Terceiros	(257,5)	-6,4%	(232,8)	-6,1%	10,6%	-0,3pp
PDD	(173,2)	-4,3%	(178,5)	-4,7%	-3,0%	0,4pp
Marketing	(291,9)	-7,3%	(290,6)	-7,6%	0,4%	0,3pp
Pessoal e G&A	(323,0)	-8,0%	(292,9)	-7,7%	10,3%	-0,3pp
Outros	(361,7)	-9,0%	(320,6)	-8,4%	12,8%	-0,6pp
Resultado Operacional	1.795,8	44,6%	1.651,5	43,4%	8,7%	1,2pp
Despesas Corporativas	(303,6)	-7,5%	(290,5)	-7,6%	4,5%	0,1pp
EBITDA Ajustado	1.492,2	37,1%	1.361,0	35,8%	9,6%	1,3pp
Despesa com aluguel	(285,4)	-7,1%	(276,1)	-7,3%	3,4%	0,2pp
EBITDA Ajustado ex-IFRS16	1.206,8	30,0%	1.084,9	28,5%	11,2%	1,5pp

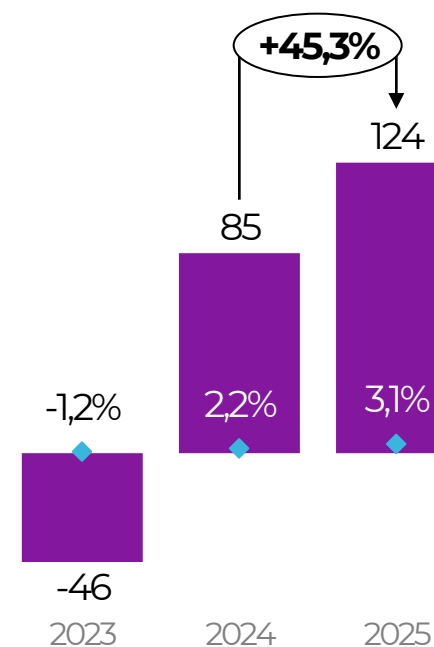
A conclusão em 2024 da integração das IES da Laureate, uma aquisição transformacional realizada em 2021, levou a Ânima a um alto nível de eficiência operacional

EBITDA ajustado ex-IFRS 16 (R\$ milhões)



◆ Adj. EBITDA margin ex-IFRS16

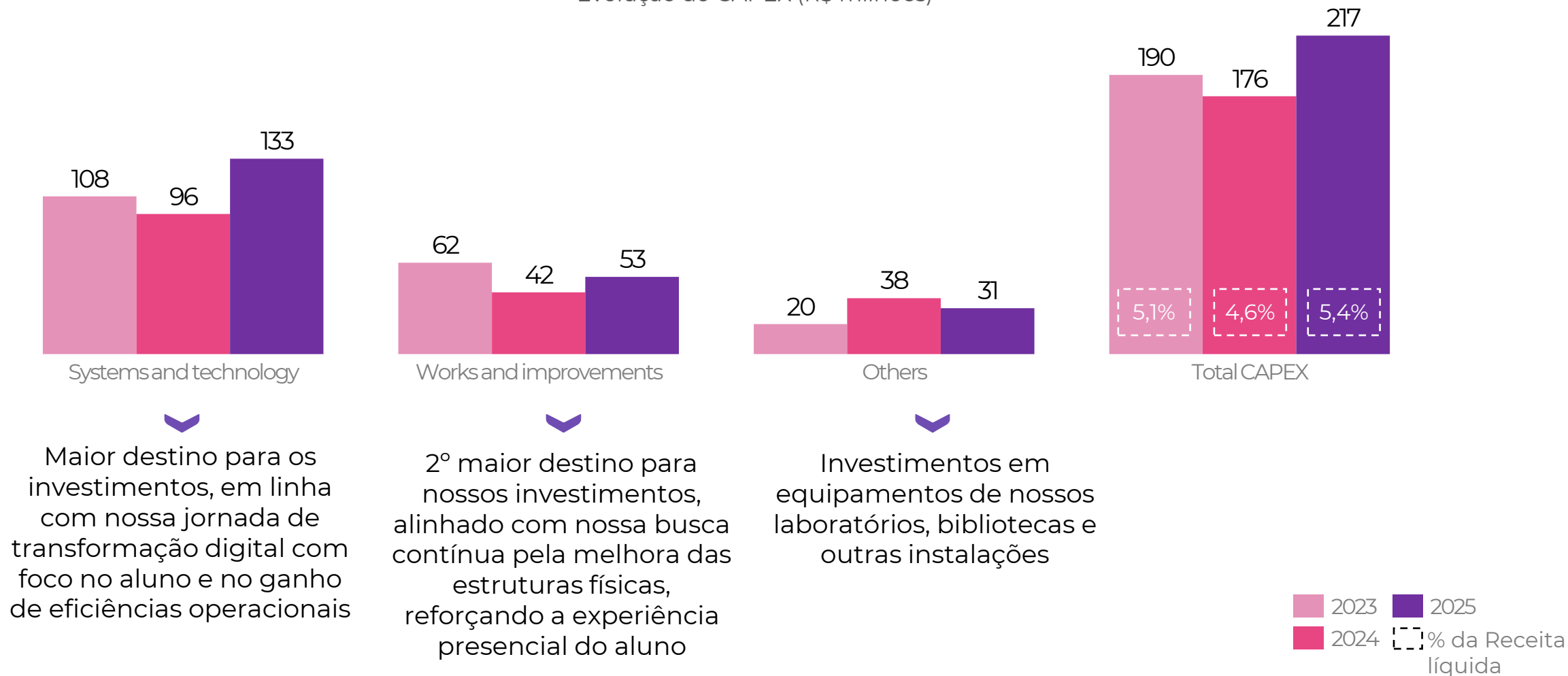
Lucro líquido ajustado, atribuível aos acionistas controladores (R\$ milhões)



◆ Adj. net margin

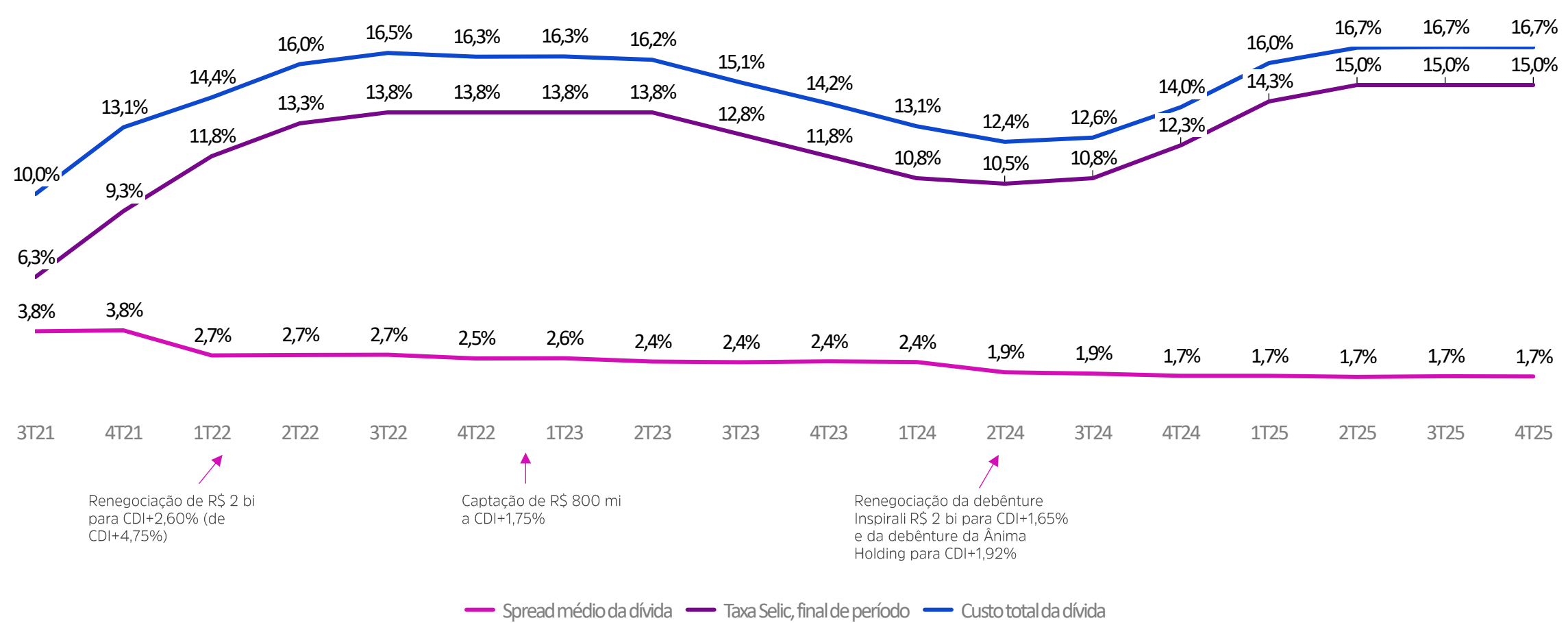
Continuamos disciplinados na alocação do capital, com um olhar atento para os investimentos, priorizando melhorar a experiência do aluno e elevar a eficiência operacional

Evolução do CAPEX (R\$ milhões)



As iniciativas de gestão de passivos bancários levaram a uma redução dos spreads, ajudando a atenuar os efeitos do aumento da taxa Selic

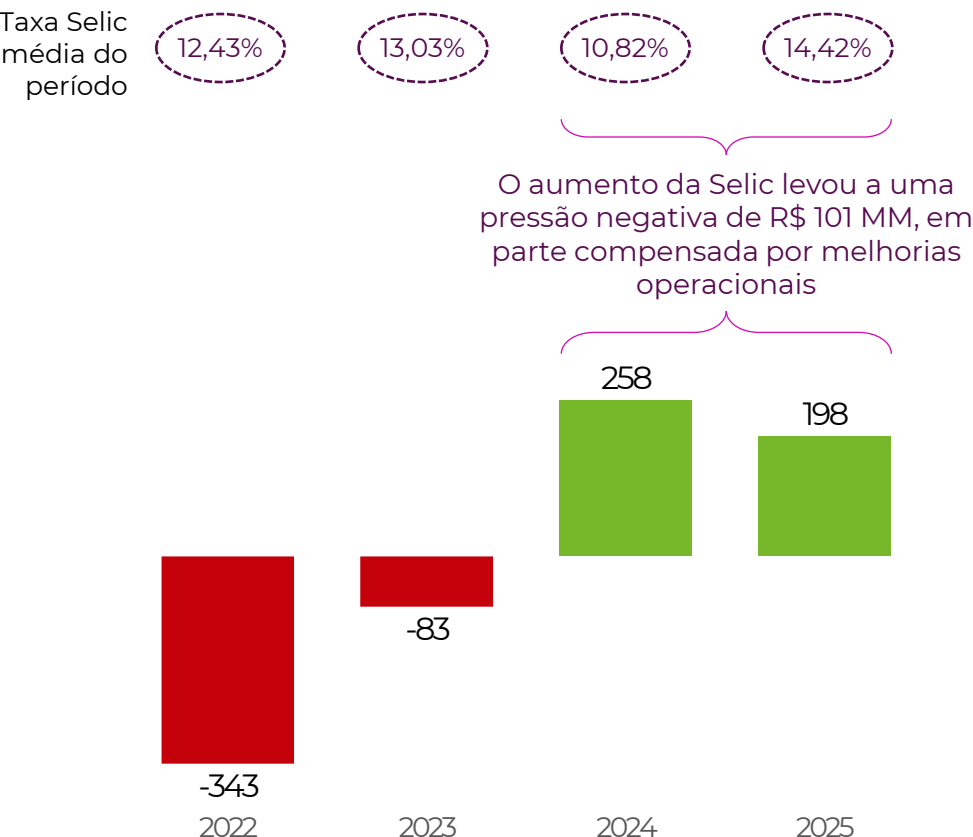
Evolução dos spreads da dívida



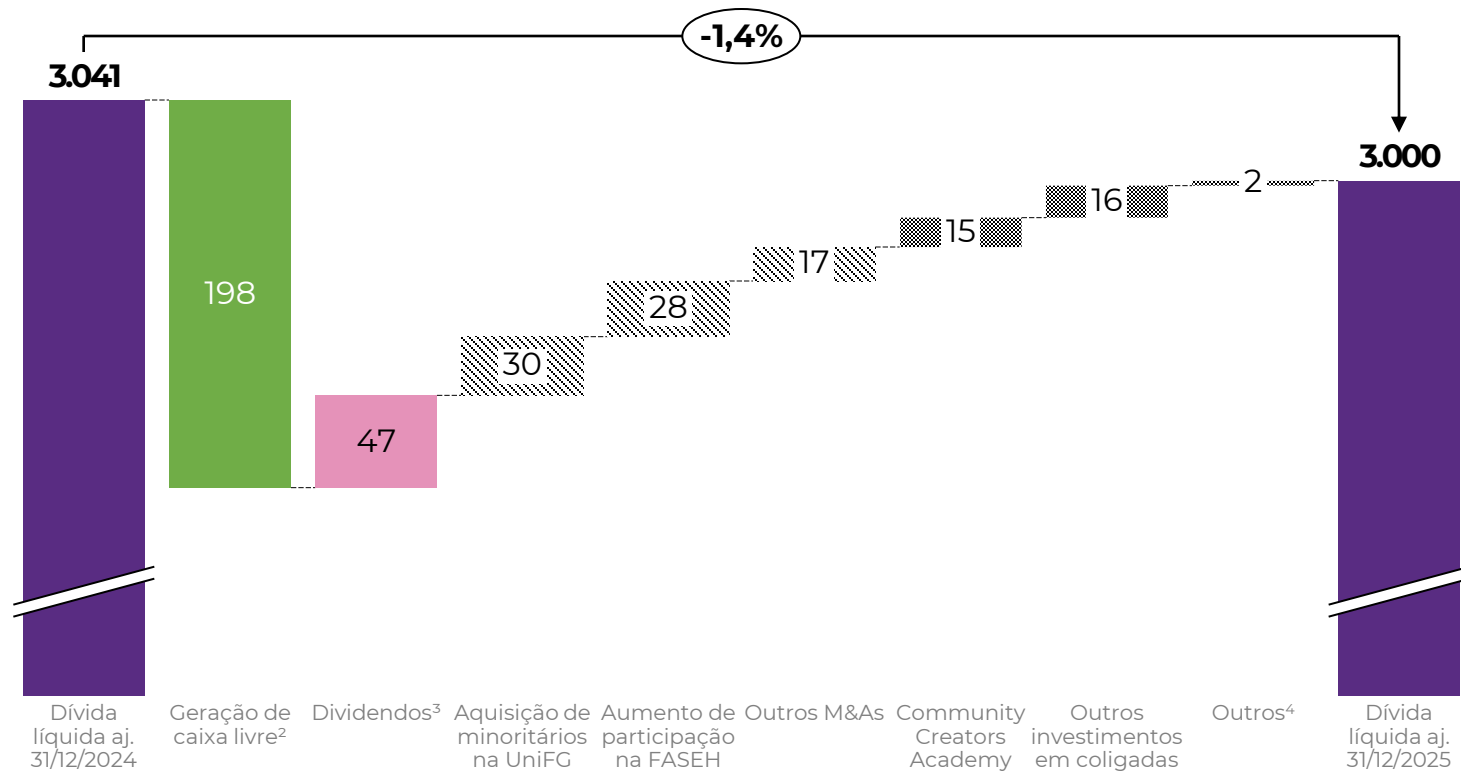
¹ Ajustado no ano de 2024 pelo penalty fee de pré-pagamento debênture, no valor de R\$ 2,3 milhões, e pela baixa do custo de captação da debenture pré-paga, no valor de R\$ 22,4 milhões.

Mesmo com elevação da taxa Selic, mantivemos geração de caixa robusta e consistente com o ano anterior, reduzindo a dívida líquida

Geração de Caixa Livre¹ (R\$ milhões)



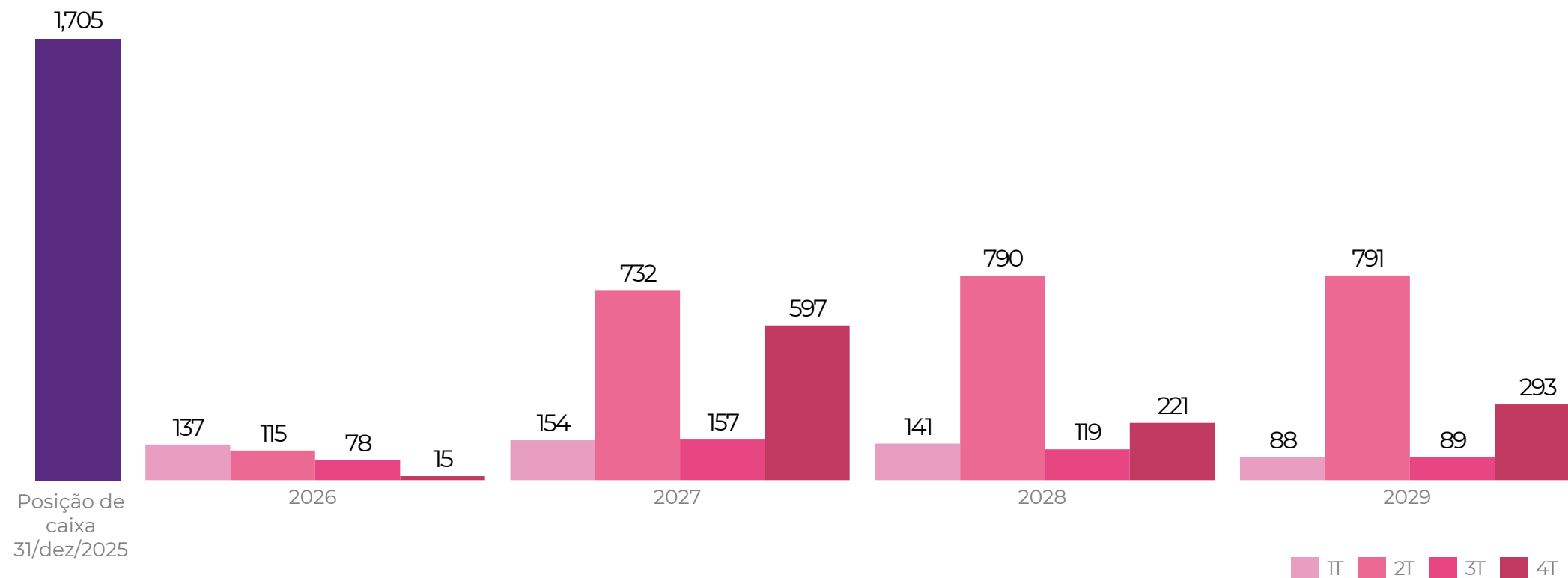
Evolução da Dívida líquida ajustada¹ LTM (R\$ milhões)



¹ A reconciliação e explicação da Dívida líquida ajustada estão disponíveis em nosso Formulário de Referência, item 2.5 “Mensurações não contábeis” e no Earnings Release. ² Considera a geração de caixa da empresa, após os encargos financeiros líquidos relacionados aos ativos e passivos que compõem a dívida líquida ajustada e que foram apropriados no período.. ³ Inclui dividendos pagos pela Ânima, Inspirali e FASEH aos seus respectivos acionistas. Exclui dividendos pagos pela UniFG mediante conclusão da aquisição de participação minoritária realizada no 3T25. ⁴ Considera o pagamento em dinheiro de R\$ 6,7 MM pela aquisição da participação minoritária e dividendos de R\$ 23,5 MM pagos aos sócios minoritários do UniFG referentes às suas participações nos lucros retidos do exercício de 2024 e 1S25. ⁵ Inclui desembolsos com partes relacionadas e aumento de capital.

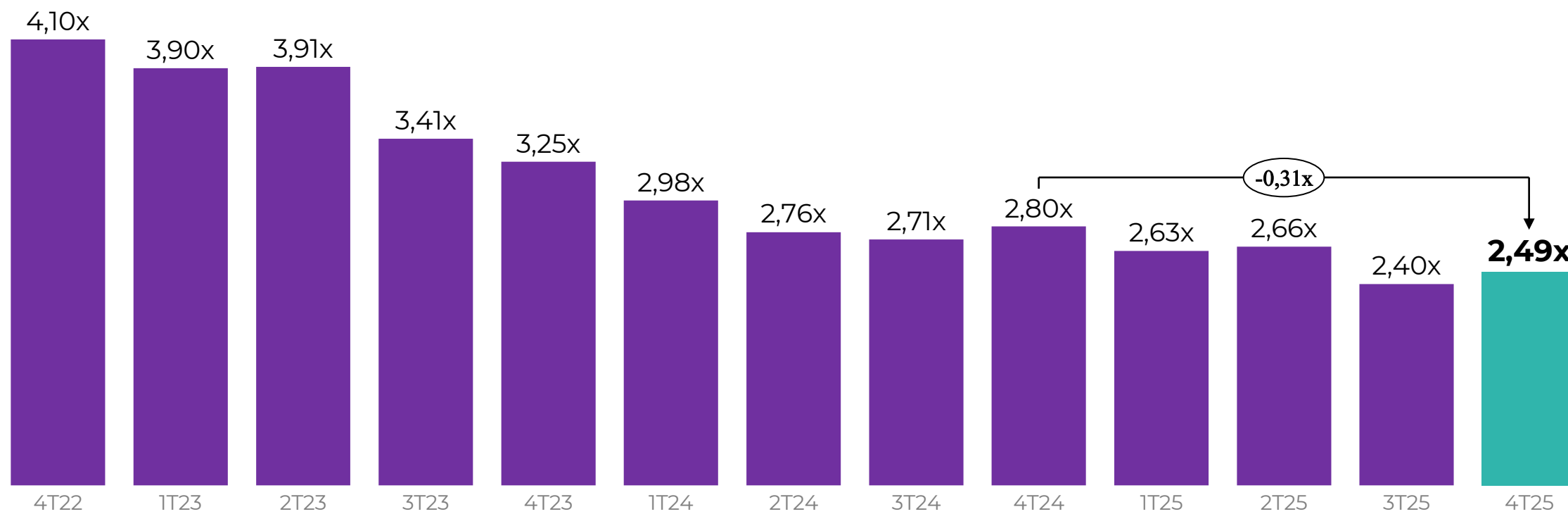
Sólida liquidez para fazer frente aos nossos compromissos financeiros

Cronogramas de amortizações da dívida bruta ex-IFRS 16
(R\$ milhões)



Seguimos o caminho de desalavancagem orgânica, para que possamos crescer ainda mais, de forma sustentável, e investindo na qualidade da oferta

Dívida Líquida aj. / EBITDA aj. ex-IFRS 16 LTM

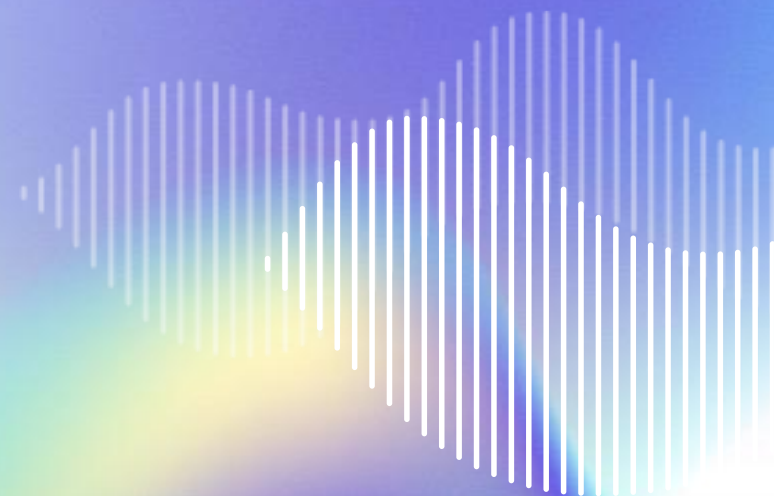


Obrigado!

<https://ri.animaeducacao.com.br/>
ri@animaeducacao.com.br

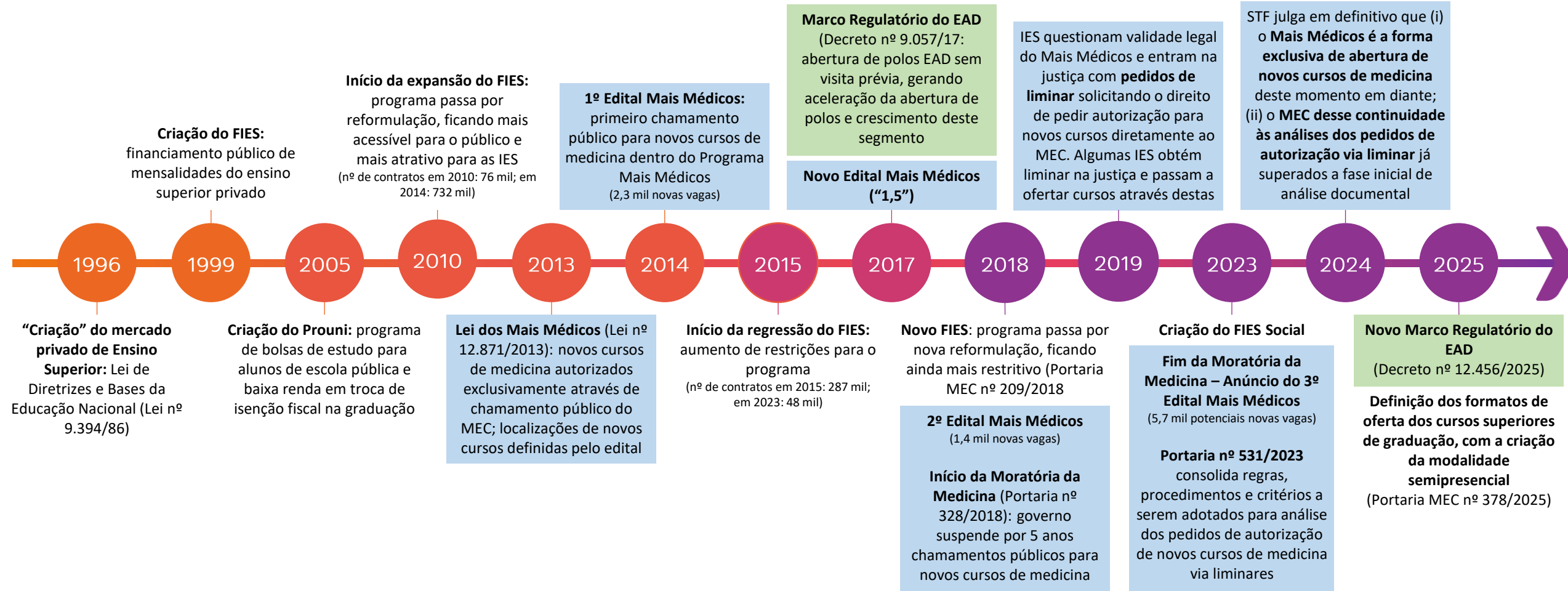
APPENDIX I

MERCADO DE ENSINO SUPERIOR



Linha do tempo: setor de educação no Brasil

- Eventos específicos do EAD
- Eventos específicos da Medicina

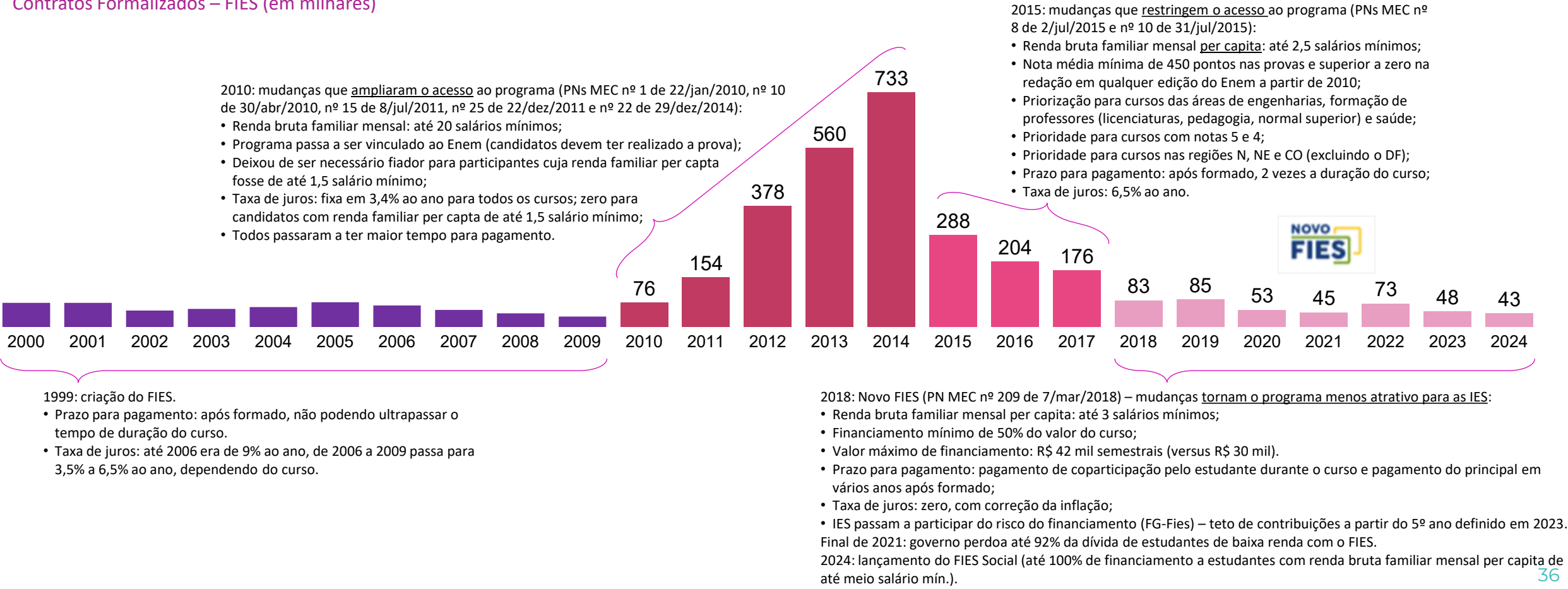


Programas governamentais de incentivo à Educação Superior

FIES - histórico

Criado pelo MEC em 1999. Permite o ingresso em IES particulares com o auxílio de financiamento estudantil, com juros reduzidos. Voltado para estudantes de baixa renda, com pagamento da dívida apenas após a formatura, podendo ser diluída em vários anos.

Contratos Formalizados – FIES (em milhares)



Programas governamentais de incentivo à Educação Superior

FIES – regras atuais

Para o aluno...

Modalidades	FIES	P-FIES	FIES Social
Parcela financiada	50% dos encargos educacionais	Até 100% dos encargos educacionais	Até 100% dos encargos educacionais
Taxa de juros	Zero	Definida pela instituição financeira parceira	Zero
Pré-requisitos	Renda familiar bruta mensal per capita: até 3 salários mínimos . ENEM: ter feito qualquer edição a partir de 2010 com nota média mínima de 450 pontos nas provas e superior a zero na redação.	Renda familiar bruta mensal per capita: não há . ENEM: não há exigência de obrigatoriedade de realização da prova.	Renda familiar bruta mensal per capita: até ½ salário mínimo . ENEM: ter feito qualquer edição a partir de 2010, com nota média mínima de 450 pontos nas provas e superior a zero na redação.
Pagamento	Durante o curso: pagamento apenas da coparticipação (parcela não financiada) em boletos trimestrais. Após formado: pagamento da dívida em parcelas mensais em vários anos, corrigido pela inflação.	Não há período de carência, ou seja, o estudante pode ter que começar a pagar o financiamento enquanto ainda está estudando.	Durante o curso: pagamento apenas da coparticipação (parcela não financiada) em boletos trimestrais. Após formado: pagamento da dívida em parcelas mensais em vários anos, corrigido pela inflação.

Para as IES...

As IES participam do risco do financiamento, na condição de devedoras solidárias do FG-Fies, contribuindo para o Fundo de acordo com o tempo da mantenedora no FG-FIES, sendo:

- I. no 1º ano: **13%** sobre encargos educacionais;
- II. do 2º ao 5º ano: **10% a 25%** sobre encargos educacionais (a depender da evasão, do não pagamento da coparticipação ou de outros valores devidos pelo estudante financiado); e
- III. após o 5º ano: a razão entre o valor pago e o valor devido referentes ao ano anterior da carteira da mantenedora, **limitado a 27,5%**.

Cursos de graduação de medicina:

- Cursos de medicina que aderirem ao FIES podem ofertar até 10% a mais de vagas além das vagas autorizadas para alunos do programa.

Programas governamentais de incentivo à Educação Superior

PROUNI – regras atuais

Criado pelo MEC em 2005. Possibilita que o participante tenha acesso a bolsa de estudo, parcial ou integral, em instituições privadas de ensino superior.

Para o aluno...

Modalidades	PROUNI – bolsa parcial	PROUNI – bolsa integral
Pré-requisitos	Renda familiar bruta mensal per capita: até 3 salários mínimos. Não possuir diploma de curso superior. Atender a pelo menos uma das condições abaixo: ➤ ter cursado o ensino médio completo em escola da rede pública; ➤ ter cursado o ensino médio completo em escola da rede privada, na condição de bolsista integral da própria escola; ➤ ser pessoa com deficiência.	Renda familiar bruta mensal per capita: até 1,5 salário mínimo. Não possuir diploma de curso superior. Atender a pelo menos uma das condições abaixo: ➤ ter cursado o ensino médio completo em escola da rede pública; ➤ ter cursado o ensino médio completo em escola da rede privada, na condição de bolsista integral da própria escola; ➤ ser pessoa com deficiência.

Para as IES...

Benefícios fiscais:

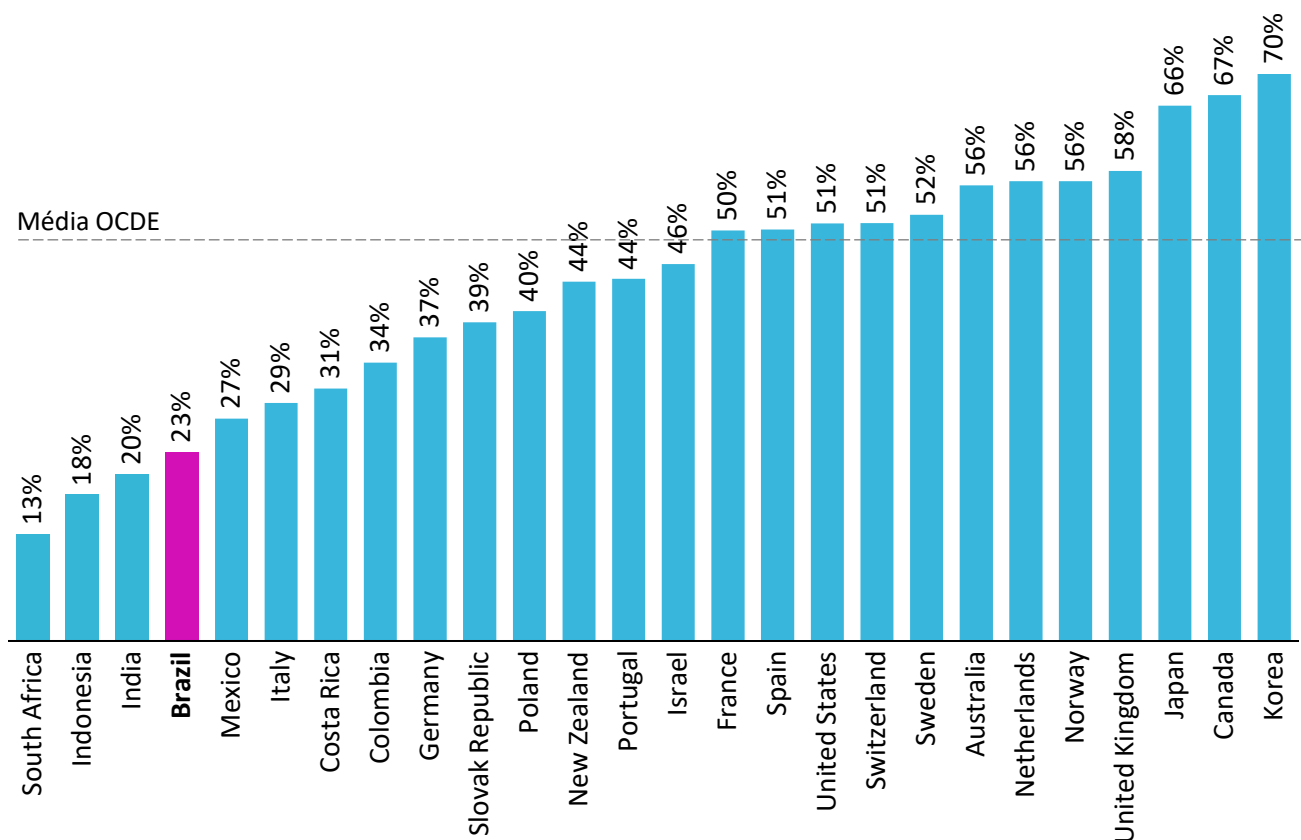
- Isenção de impostos federais sobre o faturamento: PIS e COFINS
- Isenção de impostos federais sobre o lucro: IRPJ e CSLL

Cursos de graduação de medicina:

- Cursos de medicina que aderirem ao PROUNI podem ofertar até 10% a mais de vagas além das vagas autorizadas para alunos do programa.

Penetração de ensino superior brasileiro ainda baixa em relação a outros Países e distante da Meta do Plano Nacional de Educação

População com Ensino Superior – 2022



O Plano Nacional de Educação (PNE) determina diretrizes, metas e estratégias para a política governamentais para ampliar educação no país

Meta 12

Elevar a taxa bruta de matrícula na educação superior para 50% (cinquenta por cento) e a taxa líquida para 33% (trinta e três por cento) da população de 18 (dezoito) a 24 (vinte e quatro) anos, assegurada a qualidade da oferta e expansão para, pelo menos, 40% (quarenta por cento) das novas matrículas, no segmento público.

Taxa bruta de matrículas na graduação



Meta Prevista **50%**
Situação Atual **30.3%**

Taxa líquida de escolarização na graduação

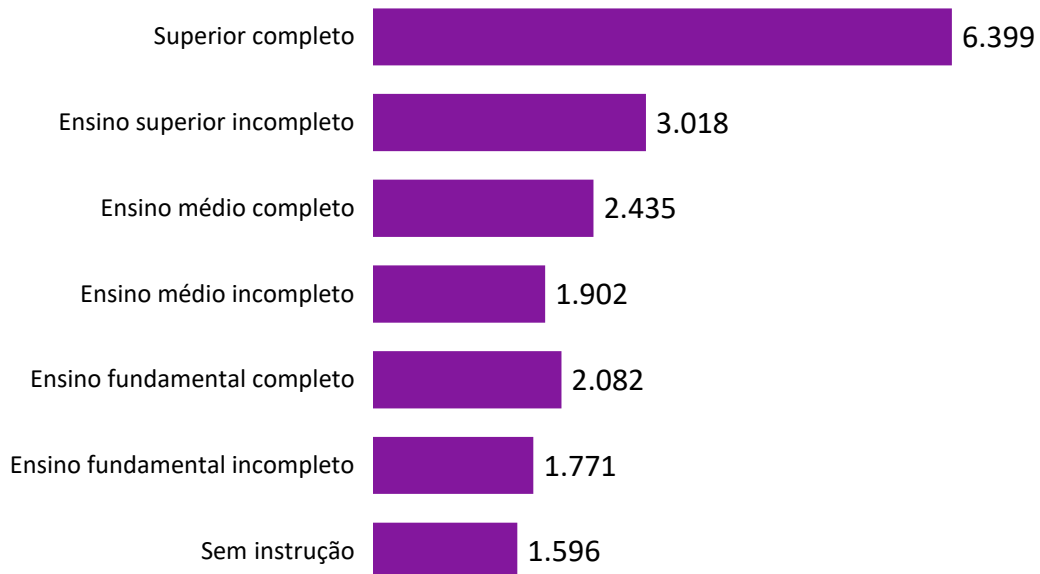


Meta Prevista **33%**
Situação Atual **20.2%**

População com ensino superior possui renda mensal e taxa de desemprego melhor que àquelas sem graduação

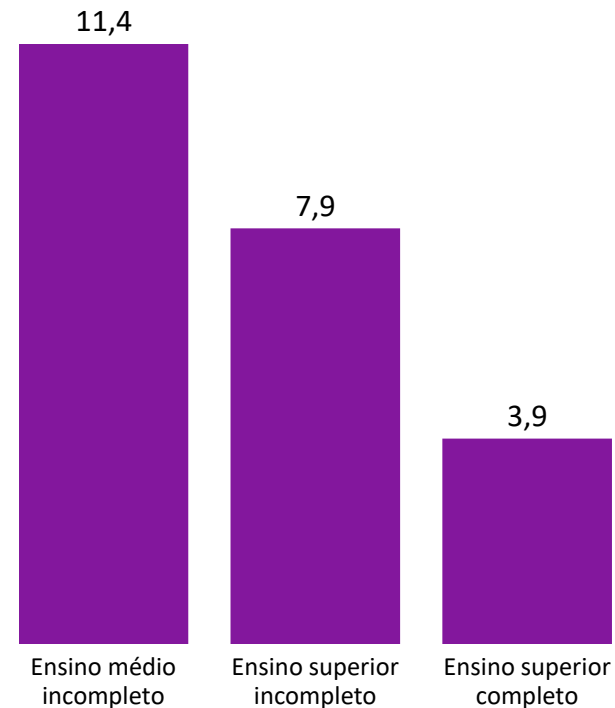
Renda média por nível de instrução

2024 (em R\$)



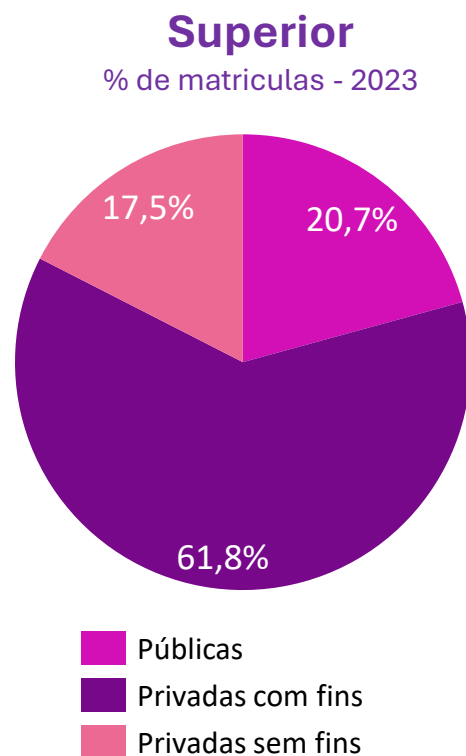
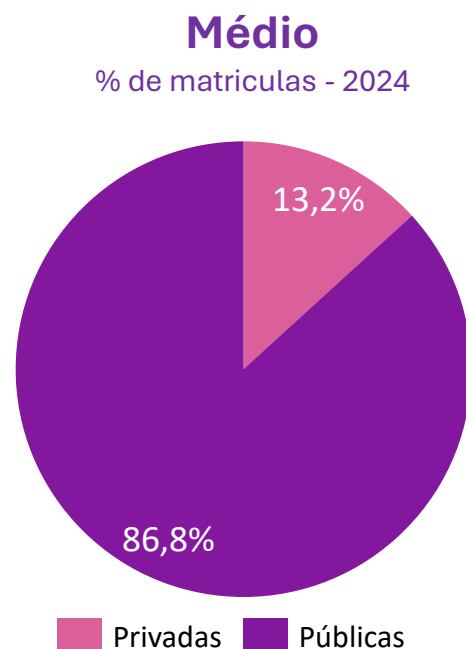
Taxa de desemprego por nível de instrução

1T25 (em %)



Maioria dos egressos do ensino médio vem de escolas públicas e novos programas governamentais podem auxiliar o ingresso no ensino superior

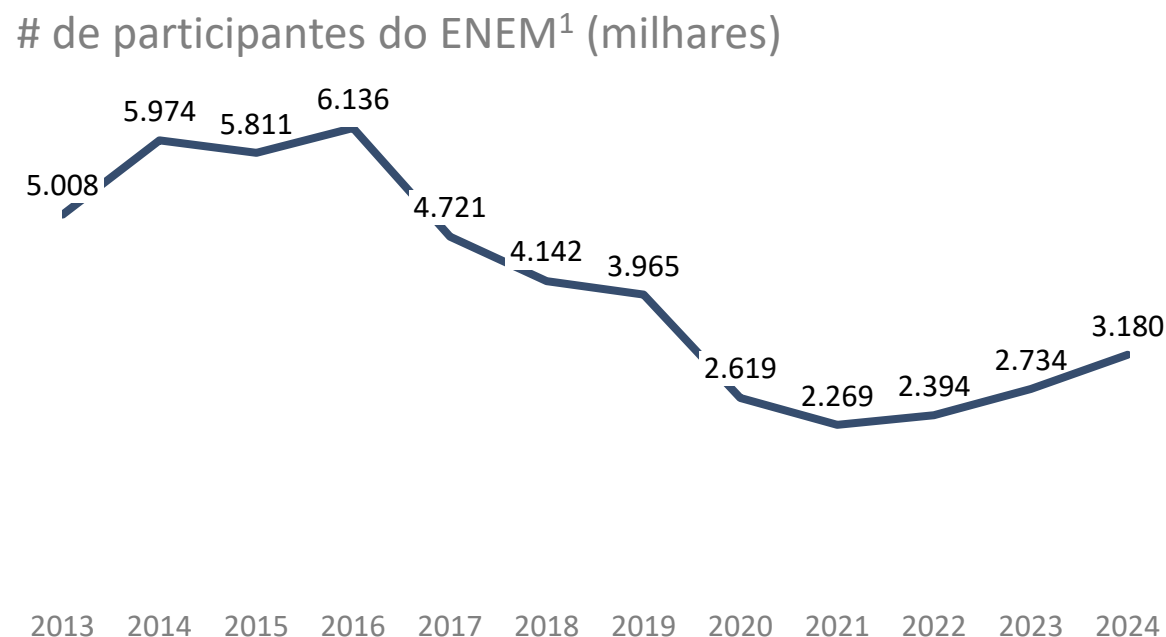
% de participação da iniciativa privada no ensino...



Programa Pé de meia

- Programa do governo federal de incentivo financeiro-educacional voltado a estudantes do ensino médio público.
- Visa promover a permanência e a conclusão escolar de estudantes nessa etapa de ensino.
- Ao comprovar matrícula e frequência, o estudante recebe o incentivo mensal de R\$ 200 e anual de R\$1.000.
- O programa **pode aumentar demanda do setor do ensino superior**, provendo condições para a conclusão do ensino médio.

Após um período de queda no número de participantes no ENEM, vimos uma inflexão a partir de 2021

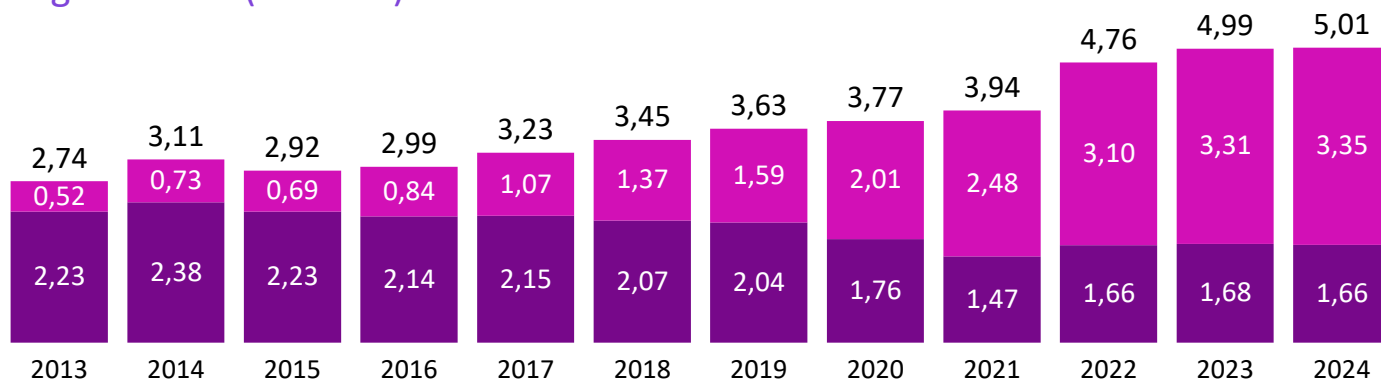


Fonte: INEP/MEC.

¹ENEM – Exame Nacional do Ensino Médio: avalia o desempenho escolar dos estudantes ao término da educação básica. As notas do Enem podem ser usadas para acesso a universidades públicas e programas como Programa Universidade para Todos (ProUni), além de poder ser usada para pleitear financiamento estudantil em programas do governo, como o Fundo de Financiamento Estudantil (Fies).

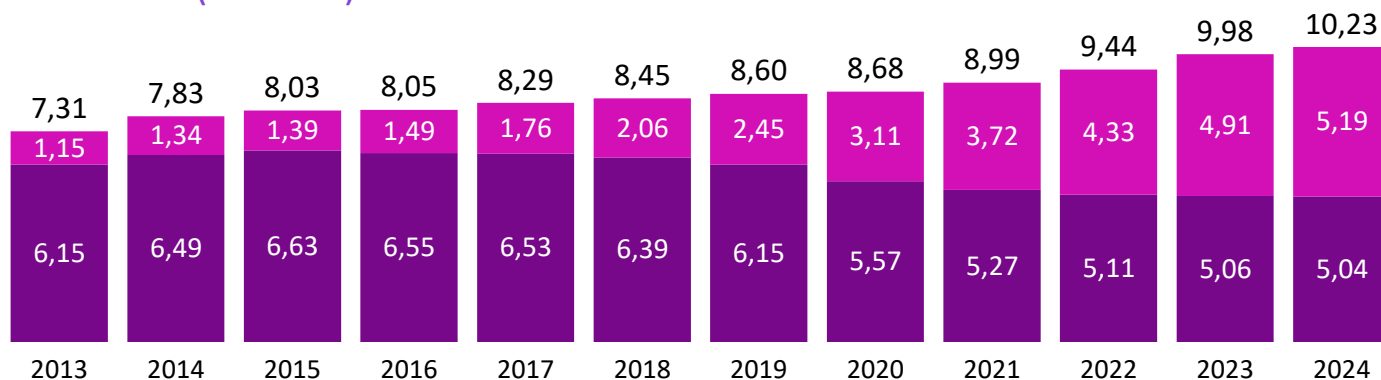
O interesse pela formação superior segue aumentando, mas com alteração no mix entre as modalidades presencial e EAD...

Ingressantes (milhões)



Desde 2020 o número de INGRESSANTES na modalidade EAD é maior que na Presencial...

Matrículas (milhões)



... e em 2024, pela primeira vez, a base de MATRÍCULAS na modalidade EAD também superou a base da Presencial.

Presencial EAD

... mas essa dinâmica deve se alterar com o novo marco regulatório do EAD publicado em 2025

O Novo Marco Regulatório do EaD trouxe **mudanças relevantes para todas as modalidades** do Ensino Superior, e **a Ânima é o grupo educacional melhor posicionado para capturar as oportunidades** neste novo ambiente regulatório

Mudanças trazidas pelo novo marco:

- Criação da modalidade semi-presencial.
- Proibição de certos cursos na modalidade EaD, como cursos da área da saúde, engenharias e licenciaturas.
- Aumento da carga horária mínima para atividades presenciais em todas as modalidades.

Vantagens competitivas da Ânima:

O novo marco regulatório traz mudanças no sentido da maior qualidade para o setor

Sempre priorizamos a qualidade da oferta, o que resulta em menor necessidade de adaptação ao novo marco, e continuamos focados em melhorar ainda mais a experiência holística de alunos e professores.

Acreditamos que parte importante da demanda dos cursos extintos na modalidade EAD migre para cursos semi-presenciais e presenciais

A hibridez está em nosso DNA e nosso modelo acadêmico nos possibilita ofertar cursos semi-presenciais de qualidade em escala.

Estamos em todas as regiões do Brasil

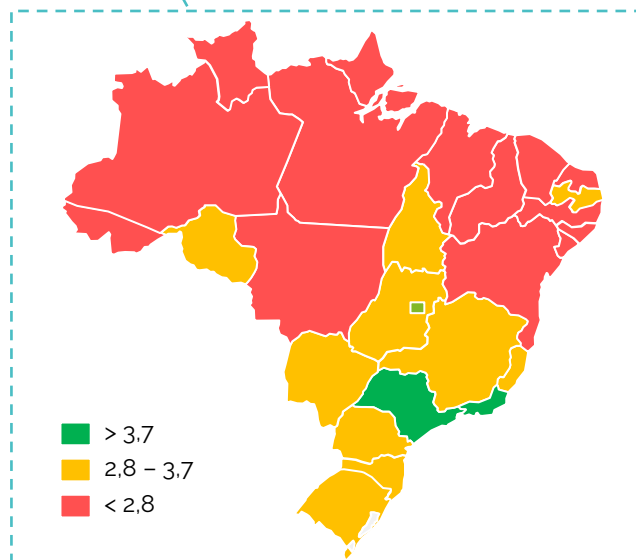
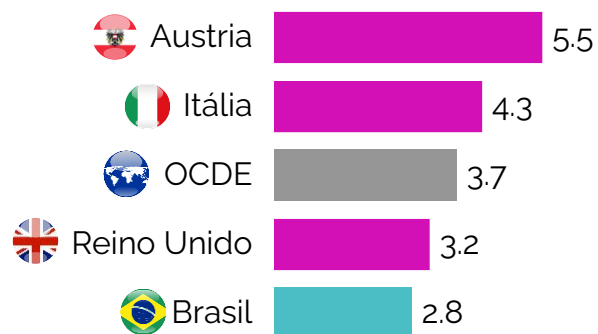
Temos presença geográfica e capacidade física nas regiões com a maior demanda pela modalidade semi-presencial, facilitando suprir o aumento da carga horária presencial em todas as modalidades.

Educação Médica: Há uma alta demanda por médicos no Brasil



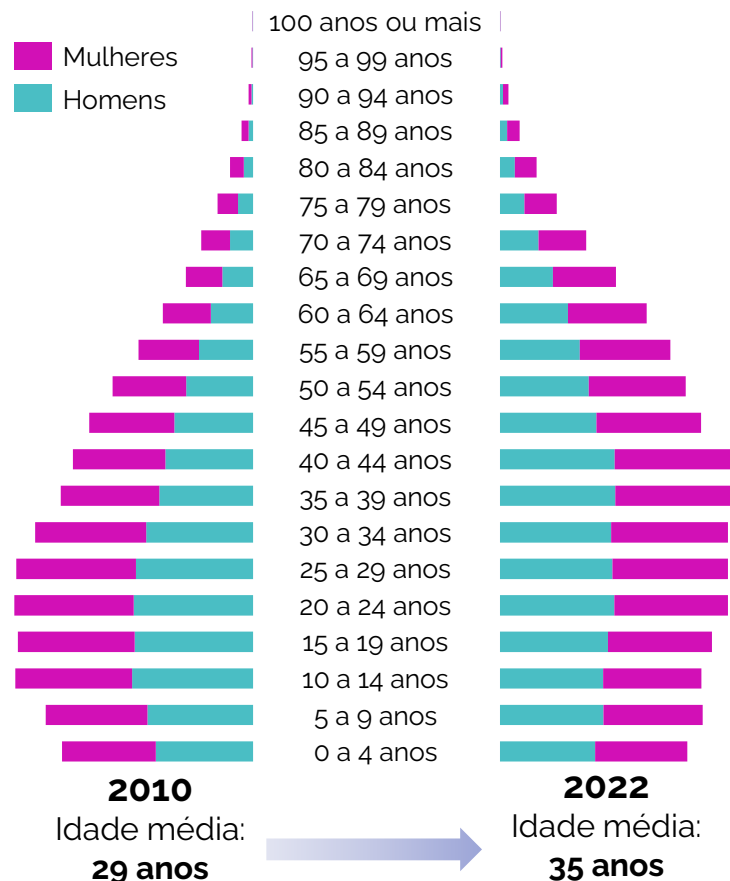
O Brasil carece de médicos...

Médicos por 1.000 habitantes¹



... a idade média da população brasileira está cada vez mais elevada...

Pirâmide etária da população brasileira²



... e o Brasil é o único país com mais de 200 milhões de habitantes a ter um sistema único de saúde

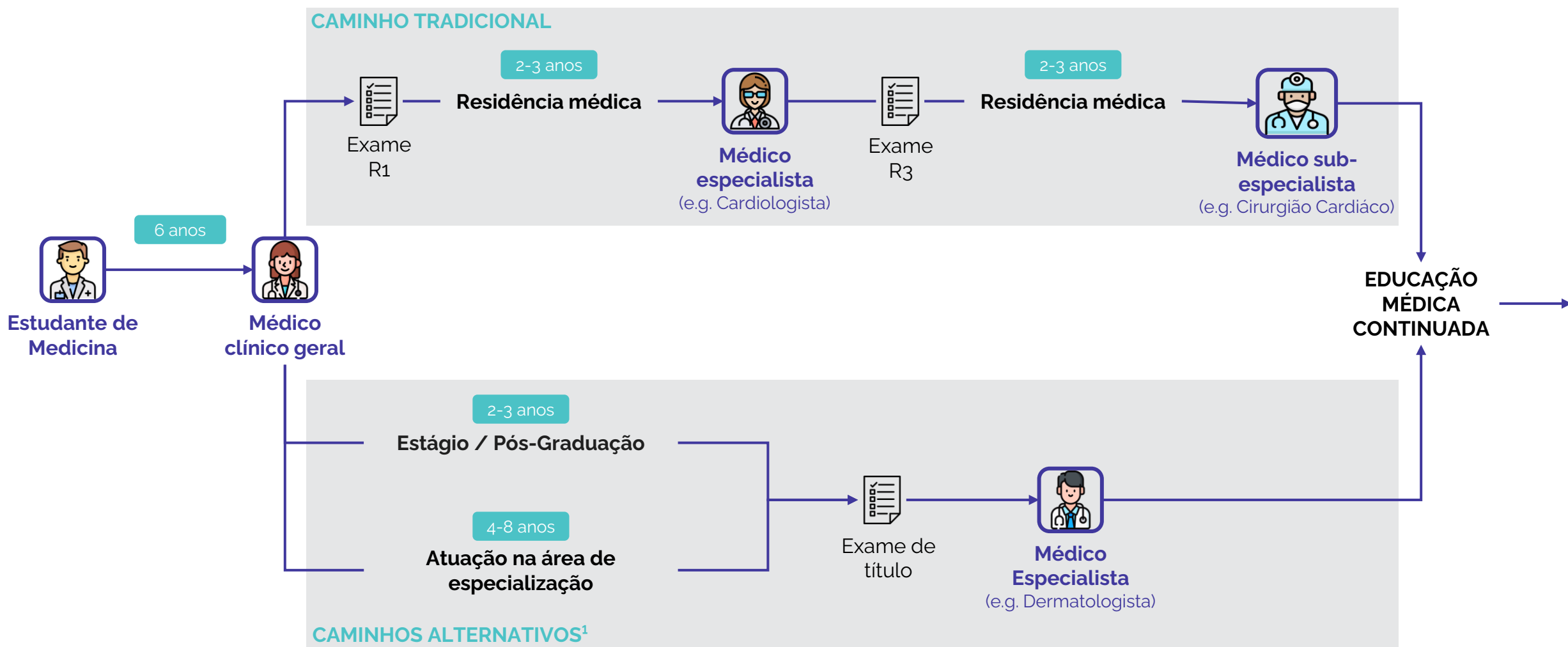


Conjunto de ações e serviços de saúde prestados em todo o território nacional por órgãos e instituições públicos federais, estaduais e municipais, além da iniciativa privada que se vincule ao sistema.



FORTE DEMANDA POR MÉDICOS

A **formação e atuação médica** apresentam uma longa e complexa jornada com diversos caminhos

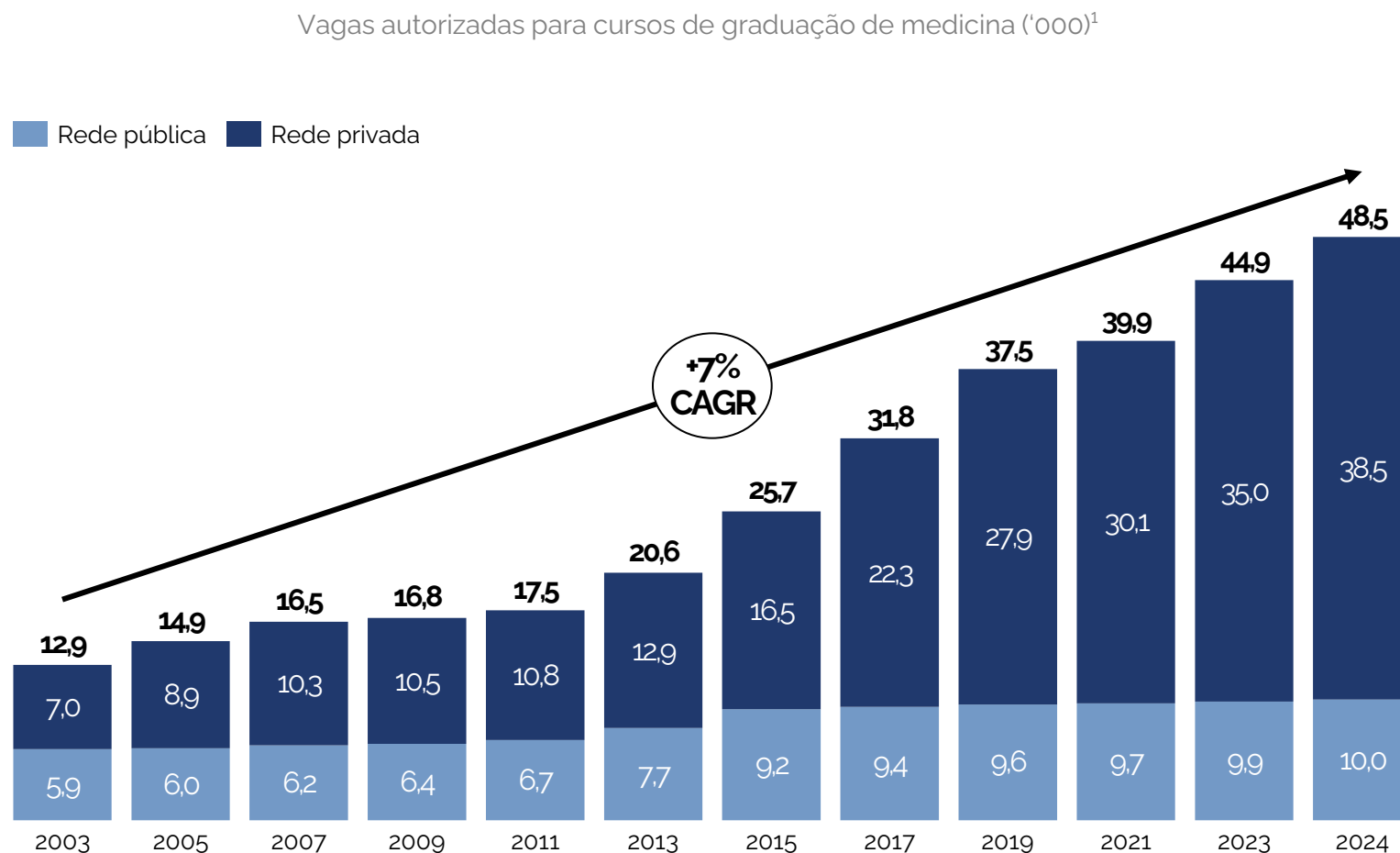


Graduação médica: a oferta de médicos é fortemente regulada...

Processo de autorização de novas vagas de graduação em Medicina é complexo e moroso...

Jun/2024: STF determina que a forma exclusiva de **abertura de novos cursos de medicina** e a **autorização de novas vagas em cursos existentes** é através de **chamamento público realizado pelo MEC** segundo a **Lei do Mais Médicos**.

... levando a um crescimento controlado de vagas autorizadas ao longo dos anos



... e as vagas autorizadas atuais encontram-se muito pulverizadas

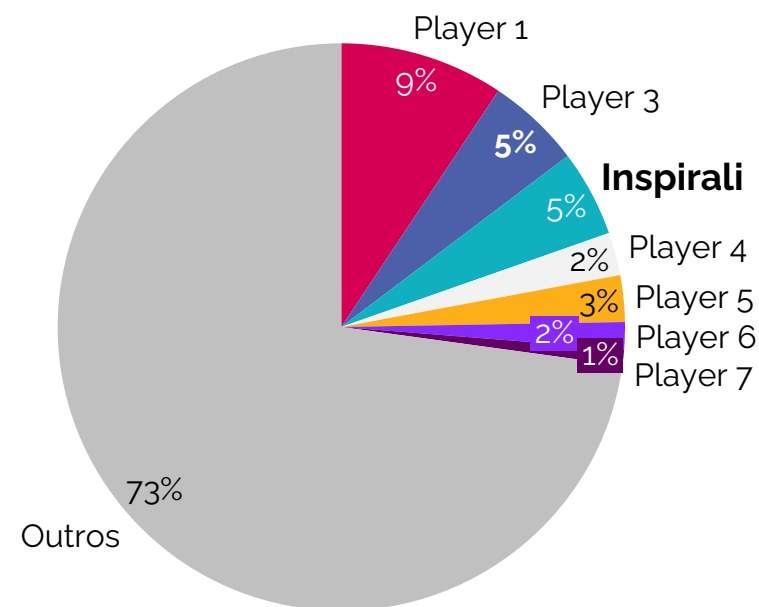
A rede privada conta com mais de 260 cursos de medicina espalhados pelo Brasil...

Número de IES privadas por estado brasileiro¹



... com os principais grupos educacionais listados detêm ~27% das vagas destinadas à rede privada

Market share em número de vagas autorizadas pelo MEC²



Como resultado, a profissão médica é altamente valorizada e os cursos de Medicina são extremamente demandados

Demanda de cursos de graduação em medicina supera oferta...

Candidatos por vaga – rede privada, 2023



Taxa de desistência: <5%

... uma vez que as carreiras médicas são altamente lucrativas



97%
empregabilidade



1,8x salário
em comparação a
cursos de
engenharia²

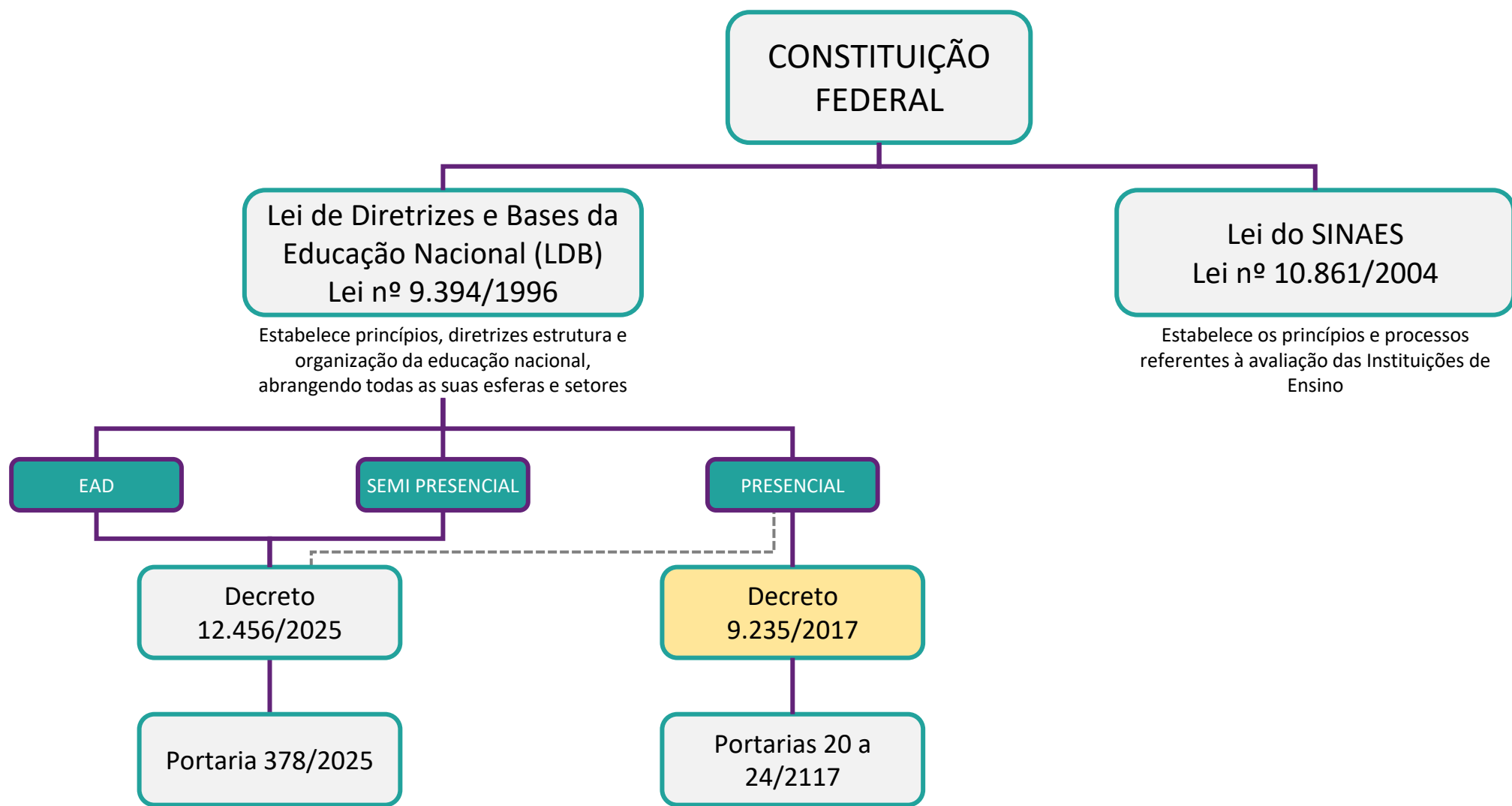


4 anos
é o retorno médio
após a graduação

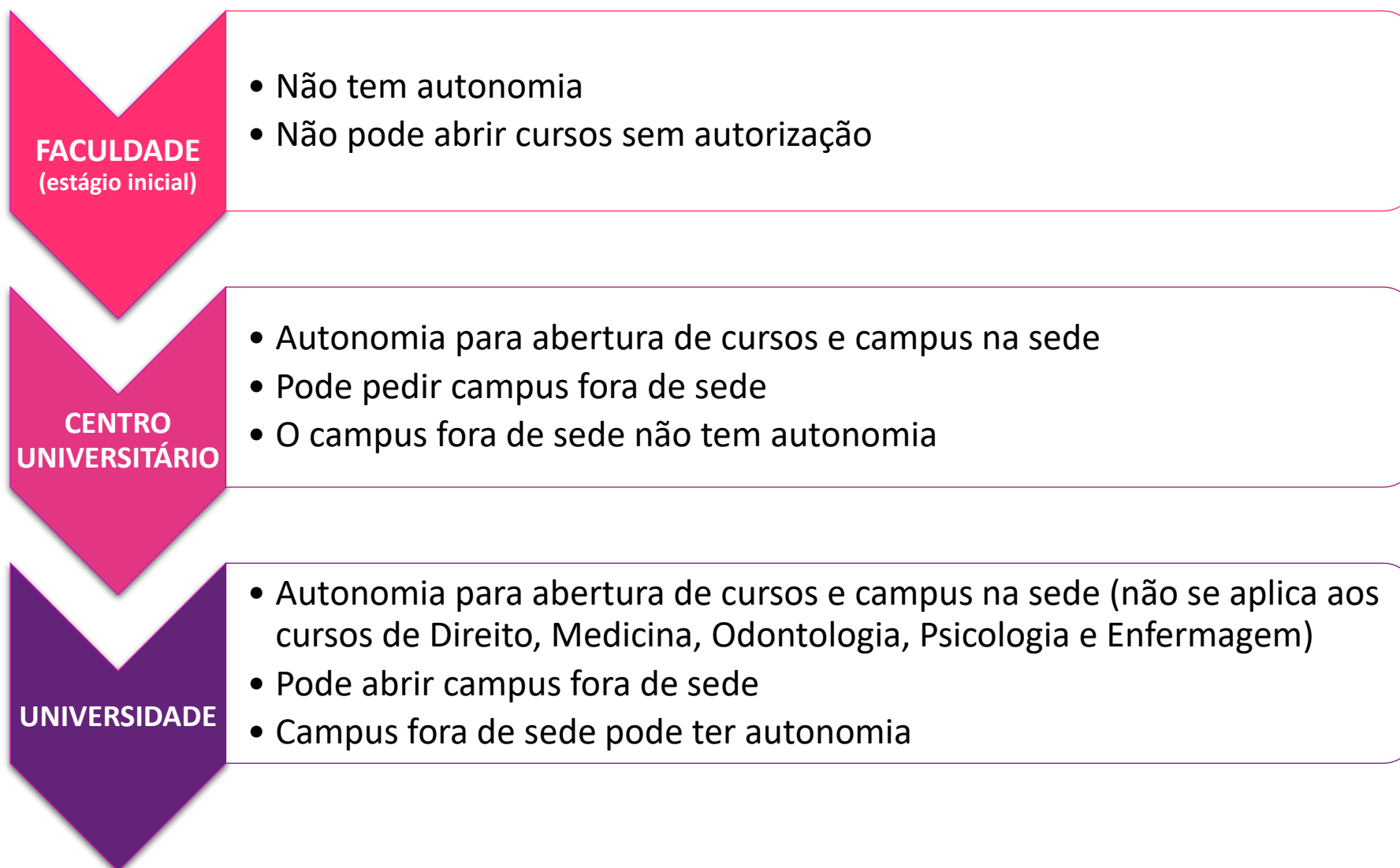
APPENDIX II

REGULAÇÃO

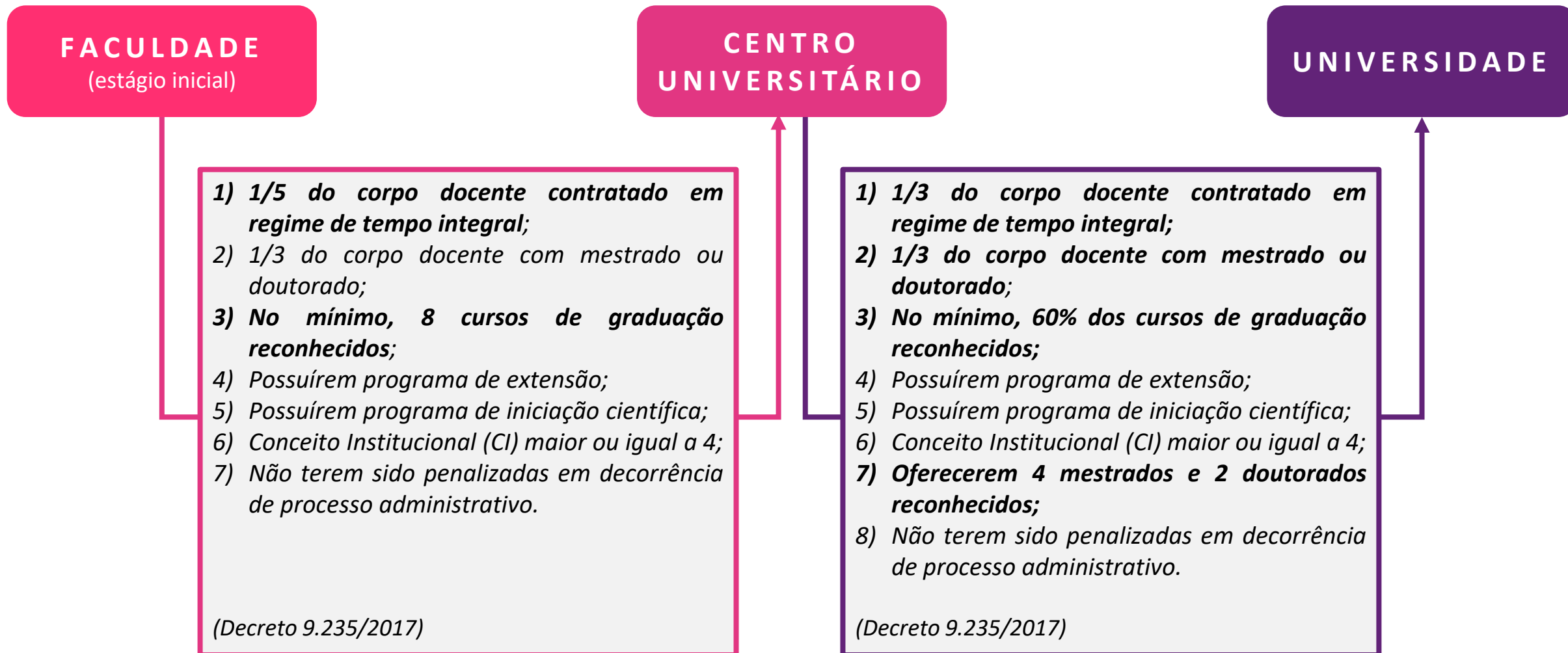
Principais Marcos Legais e Normativos da Educação



Organização e autonomia acadêmicas



Requisitos para evolução da autonomia



Tipos de espaço físico das IES

CAMPUS

- Espaço físico onde a instituição está localizada.

CAMPUS FORA DE SEDE

- Fora do Município, dentro do mesmo Estado: entende-se por campus fora de sede a unidade acadêmica de universidade ou de centro universitário que integra o conjunto da instituição, situada em município diverso da sede da IES, na mesma unidade federativa.

POLO

- O polo de Educação a Distância – Polo EaD – é a unidade descentralizada da IES, no País e no exterior, para o desenvolvimento das atividades formativas.

Funcionamento de IES (Institucional)

CREDENCIAMENTO



RECRENCIAMENTO



RENOVAÇÃO DE
RECRENCIAMENTO

- Credenciamento é o processo que cria o código da IES no e-MEC. Só após o credenciamento a IES pode operar.
- **O pedido de credenciamento (definitivo ou prévio) deverá ser acompanhado de pedido de autorização de pelo menos 1 e, no máximo, 5 cursos de graduação.**
- A portaria de credenciamento vem acompanhada da nota **CI – Conceito Institucional**, sendo 3 a nota mínima para o credenciamento. Esta nota determinará o prazo que a IES terá para fazer o recrenciamento (nota 3 = 3 anos, nota 4 = 4 anos, nota 5 = 5 anos).
 - A nota da renovação do recrenciamento definirá o prazo para a renovação do recrenciamento e assim por diante, indefinidamente.
 - Se em algum momento a nota cair abaixo de 3 em processo de recrenciamento o MEC abre um processo de supervisão, suspende a oferta da IES para novos alunos (ou seja, trava a base de alunos) e abre o prazo para a IES assinar o protocolo de compromisso com as exigências a serem cumpridas e em qual prazo (normalmente 1 ano). As IES podem responder em menos tempo (o quanto antes melhor). MEC volta no final do prazo para analisar.

Funcionamento de cursos

AUTORIZAÇÃO



RECONHECIMENTO



RENOVAÇÃO DO
RECONHECIMENTO

- Autorização é o processo que cria o código do curso no e-MEC e autoriza sua oferta.
- A portaria de autorização vem acompanhada da nota **CC – Conceito de Curso**, sendo 3 a nota mínima para a autorização. Esta nota determinará o prazo que a IES terá para fazer o reconhecimento (nota 3 = 3 anos, nota 4 = 4 anos, nota 5 = 5 anos).
 - A nota da renovação do reconhecimento definirá o prazo para a renovação do reconhecimento e assim por diante, indefinidamente.
 - Se em algum momento a nota cair abaixo de 3 em processo de renovação do reconhecimento o MEC abre um processo de supervisão, suspende a oferta daquele curso para novos alunos (ou seja, trava a base de alunos) e abre o prazo para a IES assinar o protocolo de compromisso com as exigências a serem cumpridas e em qual prazo (normalmente 1 ano). As IES podem responder em menos tempo (o quanto antes melhor). MEC volta no final do prazo para analisar.

Atos que dependem ou não de aprovação do MEC

Atos que dependem de aprovação do MEC

- I - aumento de vagas em cursos de graduação ofertados por faculdades;
- II - aumento de vagas em cursos de graduação em Direito e Medicina ofertados por centros universitários e universidades, observado o disposto no art. 41;
- III - extinção voluntária de cursos ofertados por IES sem autonomia;
- IV - descredenciamento voluntário de IES ou de oferta em uma das modalidades;
- V - unificação de IES mantidas por uma mesma mantenedora; e
- VI - credenciamento de campus fora de sede.

Atos que não dependem de aprovação do MEC

Os demais aditamentos serão realizados em atos próprios das IES e serão informados à Secretaria de Regulação e Supervisão da Educação Superior do Ministério da Educação.

Exemplos:

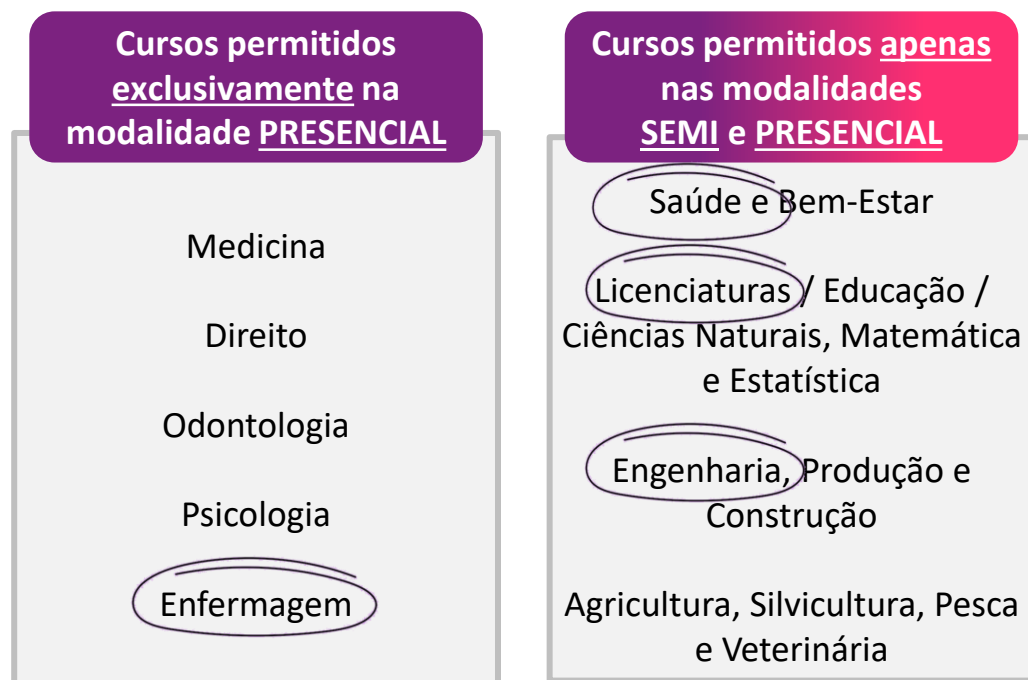
- **Transferência de manutenção**
- **Remanejamento de vagas**
- **Aumento de vagas para centros universitários e universidades (exceto Direito e Medicina)**

Principais destaques

- Criação da modalidade de curso Semipresencial

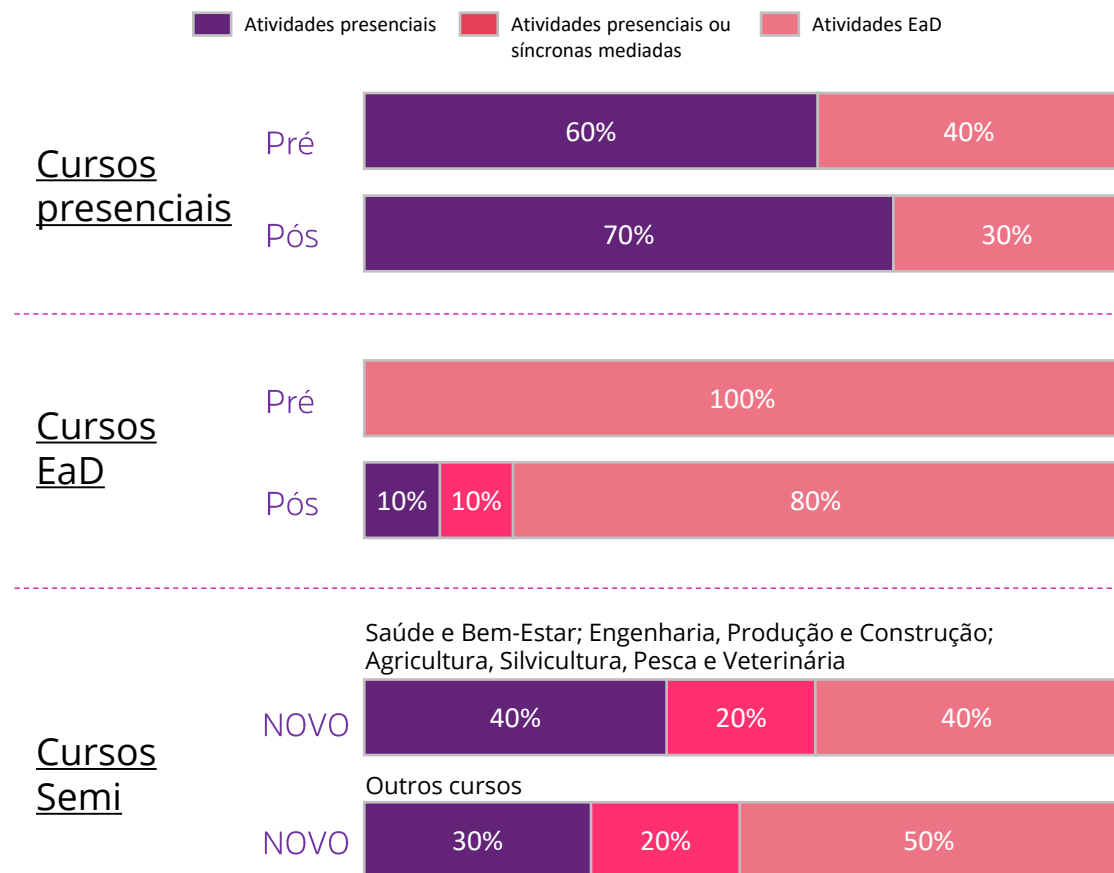


- Proibição de certos cursos na modalidade EaD



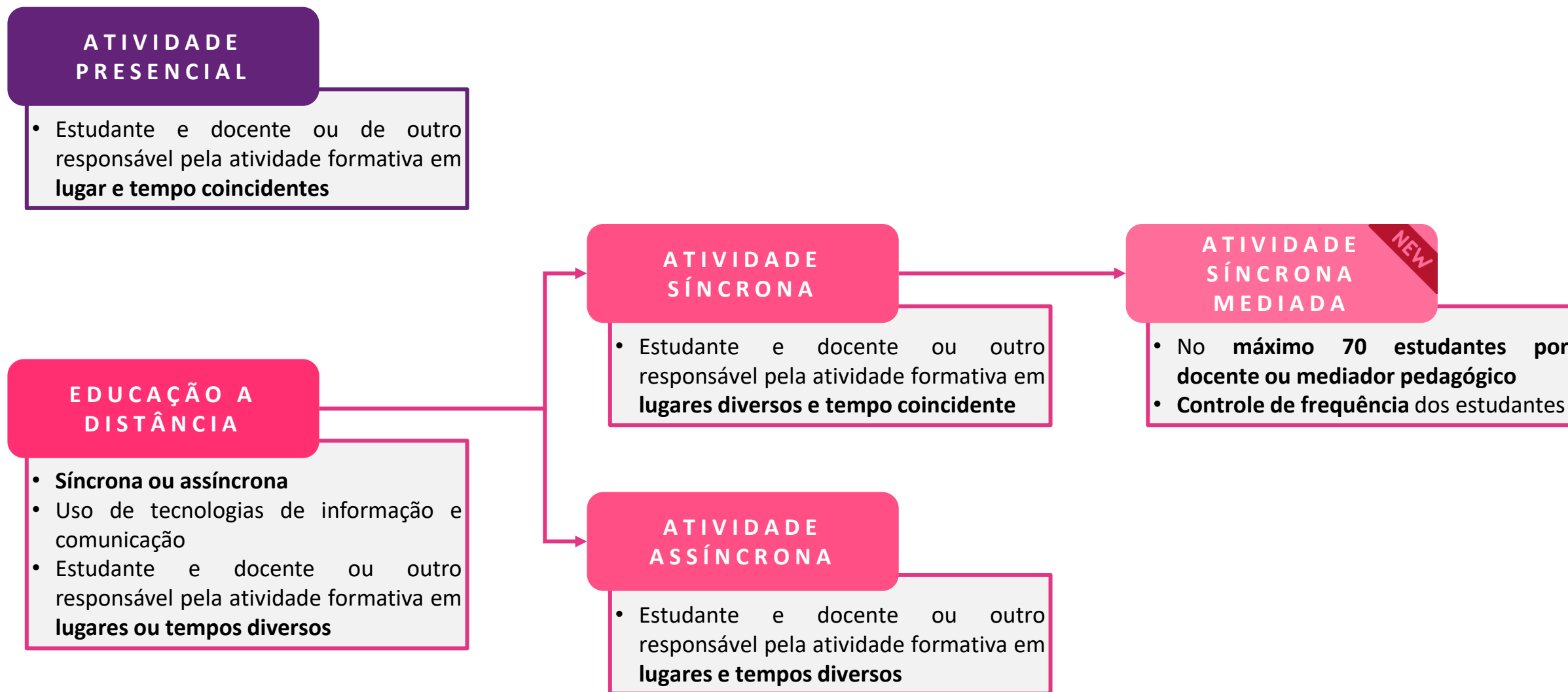
- Aumento da carga horária mínima para atividades presenciais em todas as modalidades

Distribuição da carga horária pré e pós Novo Marco Regulatório



Novo Marco Regulatório – Decreto no 12.456/2025

Tipos de atividades



Polos EaD

Decreto
12.456/2025

Art. 2º A oferta de educação a distância em cursos de graduação observará os seguintes princípios:

...

*VIII - valorização do polo de educação a distância das Instituições de Educação Superior como **espaço de interação e promoção da identidade institucional** do curso e do estudante*

Art. 3º Para fins do disposto neste Decreto, considera-se:

...

*VI - **Polo de Educação a Distância – Polo EaD** – unidade descentralizada da Instituição de Educação Superior, no País ou no exterior, para o desenvolvimento de atividades formativa*

Art. 7º Os cursos de graduação semipresenciais e a distância poderão ser ofertados na sede das Instituições de Educação Superior e nos Polos EaD.

Art. 13. O credenciamento para a oferta de cursos de graduação nos formatos de oferta de que trata o art. 4º será realizado por meio de processo regulatório único.

*§ 4º No credenciamento de que trata o caput serão considerados, para fins de avaliação e de regulação, a sede da Instituição de Educação Superior e os Polos EaD, que **poderão ser avaliados por amostragem**, consideradas as especificidades dos cursos ofertados.*

Polos EaD - Infraestrutura

Decreto
12.456/2025

Art. 29. O Polo EaD da Instituição de Educação Superior deverá dispor, no mínimo, da seguinte infraestrutura:

*I - **recepção**;*

*II - **sala de coordenação**;*

*III - **salas ou ambientes para estudos individuais e coletivos**, compatíveis com as atividades dos cursos ofertados e com o número de estudantes que deverão utilizá-las;*

*IV - **laboratórios** e outros espaços formativos compatíveis com as atividades dos cursos ofertados, quando aplicável; e*

*V - **equipamentos e dispositivos de acesso à internet e conexão de internet estável e de alta velocidade**, compatível com o número de usuários.*

§ 1º O Polo EaD funcionará como local de conexão entre a Instituição de Educação Superior e os campos de práticas profissionais e de estágio supervisionado, e como espaço de interação com a comunidade para a promoção de atividades de extensão.

§ 2º O Polo EaD deverá possuir espaços e infraestrutura física e tecnológica adequados às especificidades dos cursos ofertados, observadas as Diretrizes Curriculares Nacionais e a capacidade de atendimento dos estudantes.

*§ 3º Para fins do disposto no § 1º, o Polo EaD deverá contar com um **responsável designado** e capacitado pela Instituição de Educação Superior, para **apoiar os estudantes nas funcionalidades educacionais e nas rotinas acadêmicas**, como a realização de avaliações de aprendizagem presenciais, e na articulação e na consolidação de parcerias relacionadas aos campos de práticas em ambientes profissionais, estágios e atividades de extensão.*

...

APPENDIX III

QUALIDADE DO ENSINO

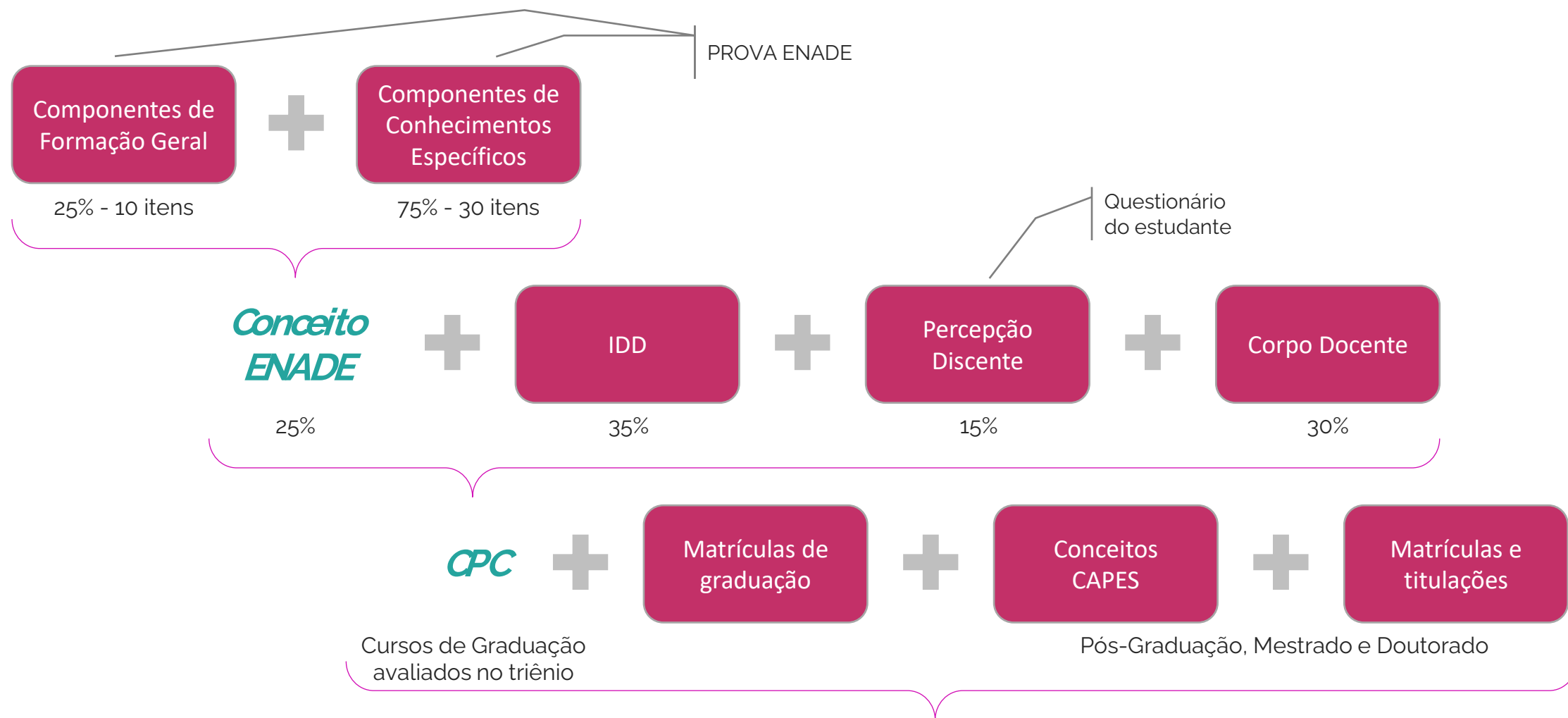
O segmento de Educação Superior conta com indicadores externos e internos de avaliação da qualidade dos cursos

Lei do Sinaes:

A Lei nº 10.861/2004 estabelece os princípios e processos referentes à avaliação da Educação Superior



Indicadores de Qualidade



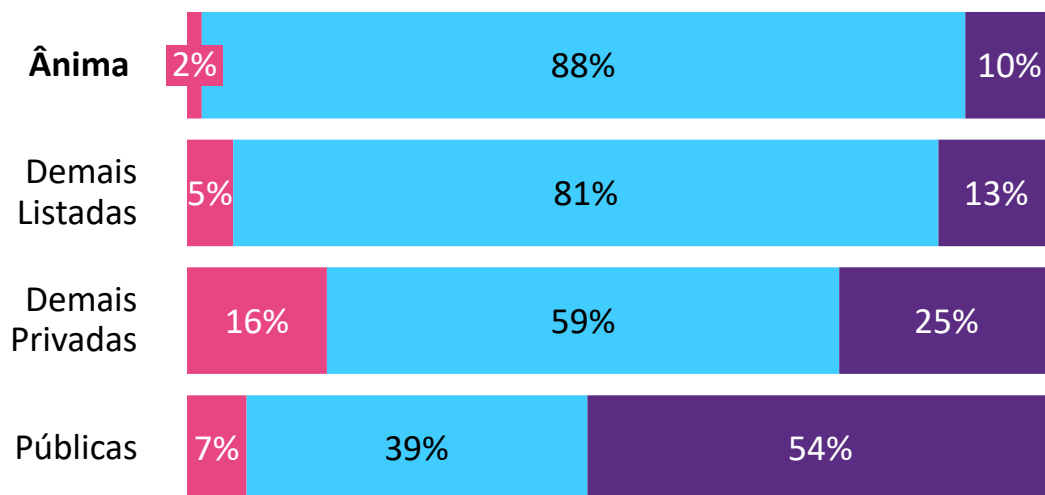
As avaliações dos cursos são distribuídas em ciclos avaliativos de 3 anos

Áreas Gerais da Cine Brasil	ANO I (2025 / 2028)	ANO II (2026)	ANO III (2027)
1 Educação*			
2 Artes e humanidades			
3 Ciências sociais, comunicação e informação	  Áreas 1-2-3-4 (2025/2028)	 Áreas 2-3-4	 Áreas 2-3-4
4 Negócios, administração e direito			
5 Ciências naturais, matemática e estatística			
6 Computação e Tecnologias da Informação e Comunicação	 Áreas 5-6-7-Institucional (2028)	  Áreas 5-6-7	 Áreas 5-6-7-Institucional
7 Engenharia, produção e construção			
8 Agricultura, silvicultura, pesca e veterinária			
9 Saúde e bem-estar*	 Áreas 1-8-9-10 (2028)	 Áreas 1-8-9-10	  Áreas 8-9-10
10 Serviços			

Indicadores de Qualidade – ciclo 2023

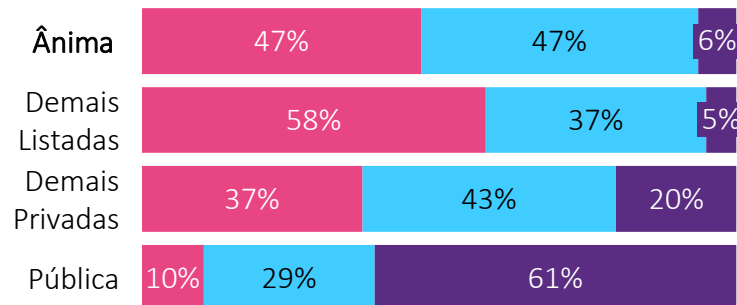
1 & 2 3 4 & 5

IGC

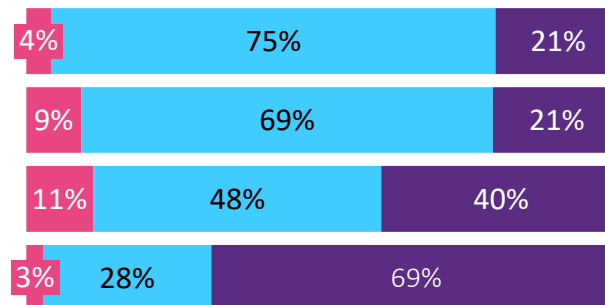


- ✓ Para a Ânima, os indicadores do ENADE constituem **importante insumo para processo de melhoria acadêmica**, que é feito através da contínua avaliação de resultados, mapeamento de pontos deficientes e definição de planos de melhoria, os quais já foram traçados e seguem em execução.
- ✓ Resultados dos indicadores de 2023 ainda refletem:
 - Impacto dos anos da pandemia, que levou a uma piora dos indicadores nacionais de aprendizagem de forma generalizada; e
 - Impacto do período de integração dos ativos da Laureate Brasil adquiridos pela Companhia, incluindo mudanças de sistemas e dos canais de atendimento.

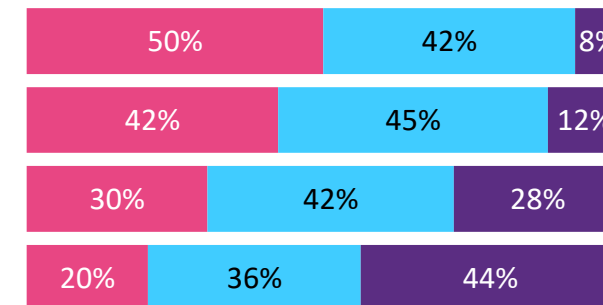
ENADE



CPC



IDD



APPENDIX IV

INSPIRALI



Somos movidos por um propósito:
***Inspirar o amor pela vida, por meio de uma
educação médica transformadora, centrada no
cuidado integral da saúde das pessoas.***

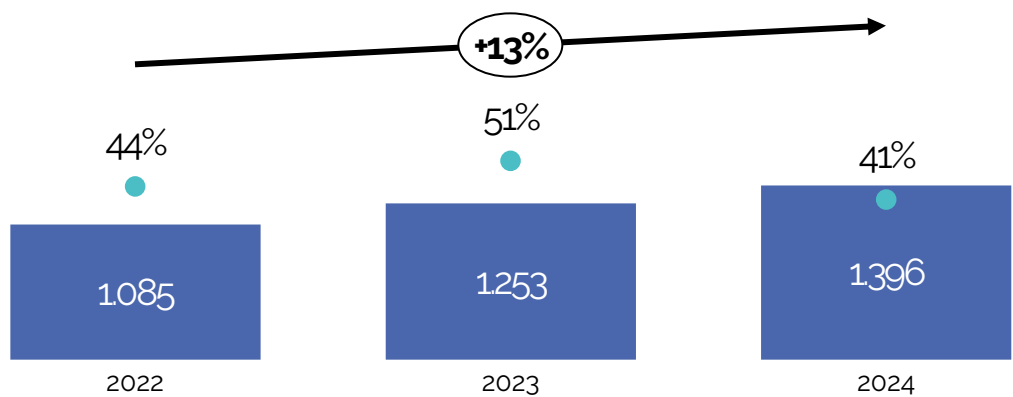
Inspirali: liderança em educação médica no Brasil



Combinação de ESCALA, CRESCIMENTO e DESEMPENHO FINANCEIRO CONSISTENTE

- Plataforma “pure play” de educação médica** com presença em toda a **extensa jornada *Lifelong Learning*** do médico
- Portfolio resiliente e de alta qualidade** com **marcas e localidades premium**
- Track-record* de crescimento, **com relevante crescimento futuro já contratado**
- Time experiente e forte governança** suportados por **um dos maiores conglomerados educacionais no Brasil**

Receita líquida e margem operacional



FORMAÇÃO ACADÊMICA (GRADUAÇÃO)

15

Instituições de Educação Superior

1,3k

docentes de educação médica

1,9k

vagas anuais aprovadas pelo MEC¹

12,0k

alunos (2024)

~6%

market share em número de vagas autorizadas²

R\$9,4k

receita média mensal por aluno (2024, +9,6% YoY)

EDUCAÇÃO MÉDICA CONTINUADA (EMC)

34

especialidades em cursos de pós-graduação

5

cursos de Fellowship

15

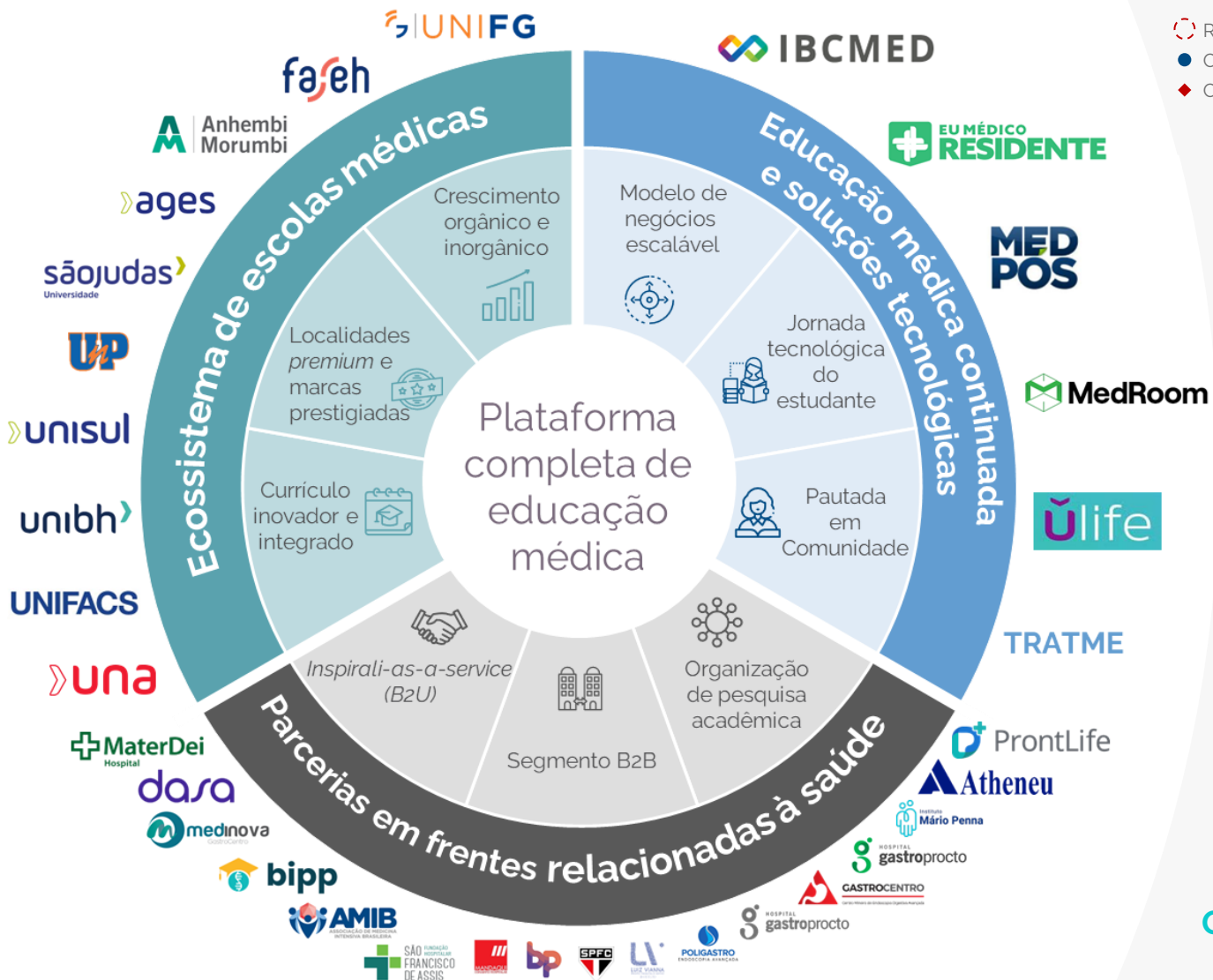
parcerias com as principais marcas de saúde

3,4k

alunos em todos os estados do Brasil (2024)

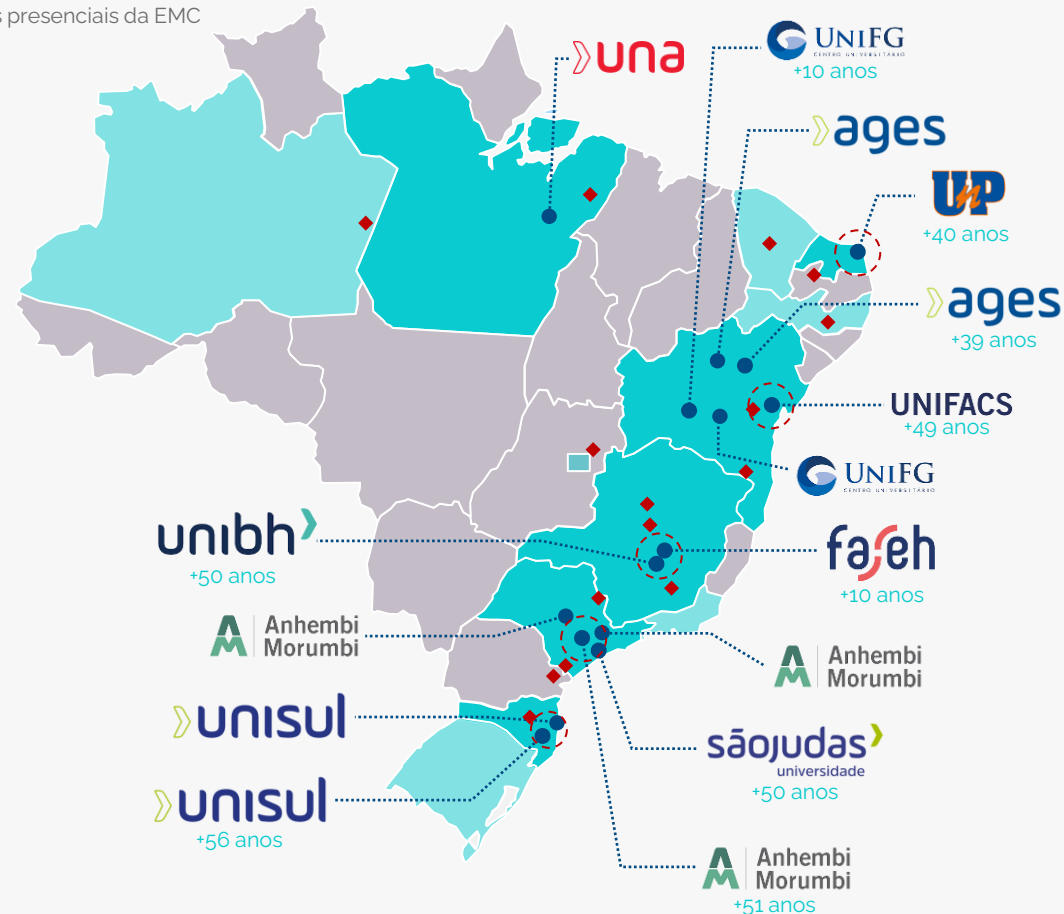
(1) Ministério da Educação. (2) Considera número de vagas autorizadas para cursos de medicina para Instituições de Ensino Superior privadas.

Forte presença em toda a jornada
Lifelong Learning do médico...



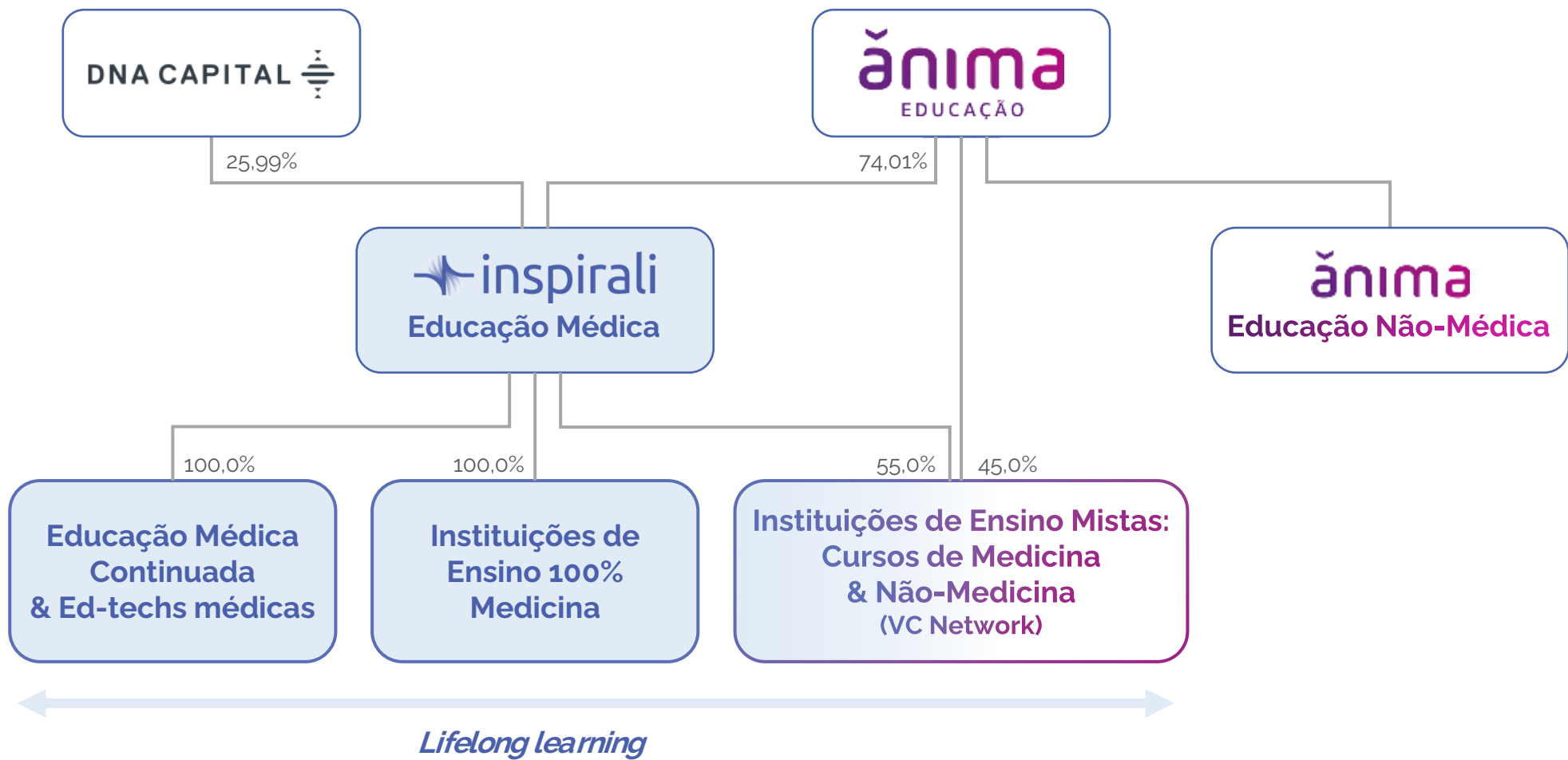
...com um portfólio resiliente e de
alta qualidade com marcas e
localidades premium

- Regiões metropolitanas das capitais
- Cursos de graduação médica
- Cursos presenciais da EMC



Grande rede privada de vagas de medicina nas localidades mais
ricas das regiões Sul, Sudeste, Norte e Nordeste do Brasil

Como parte do Ecossistema Ânima, a Inspirali se alavanca em sua ampla experiência em educação e robusta estrutura corporativa



Time de Gestão altamente qualificado e experiente, com estrutura de governança sólida e independente



Executivos



Mauricio Escobar
CEO



Tiago Moraes
CFO



João Bizaro
Chief Medical Officer



Temisson Santos
COO



Mônica Lopes
CMO



Esther Bittencourt
Chief Growth Officer



Juliana Curvello
PMO



Felipe Almeida
CTO



Karen Burmeister
HR



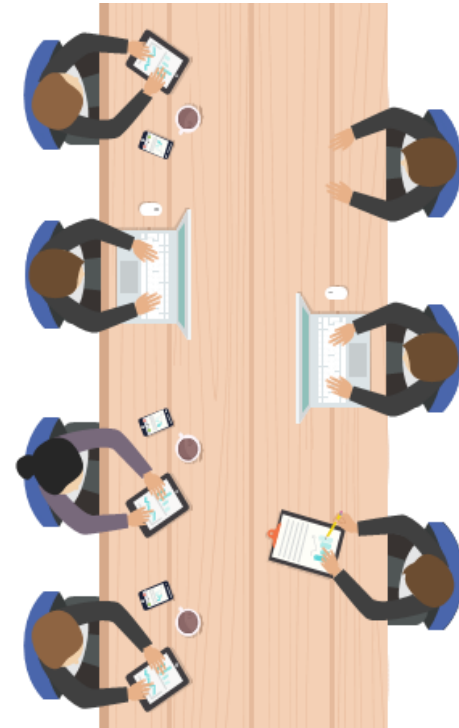
Conselho de Administração

Mario Ribeiro
DNA CAPITAL
dasa viveo

Thayan Hartmann
DNA CAPITAL
viveo

Paula Harraca
ģnima
ArcelorMittal

Eduardo Gouveia
alelo multiplus



Maurício Escobar
Chairman
ģnima
EDUCAÇÃO

Marcelo Bueno
ģnima
EDUCAÇÃO

Daniel Castanho
ģnima
EDUCAÇÃO



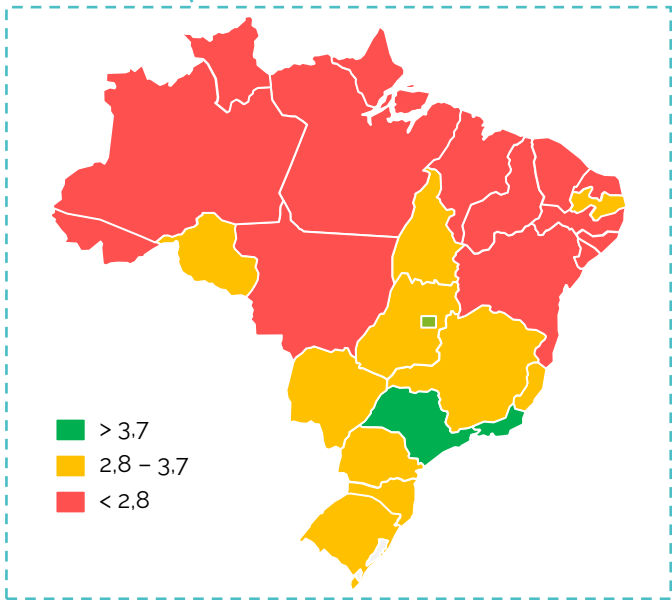
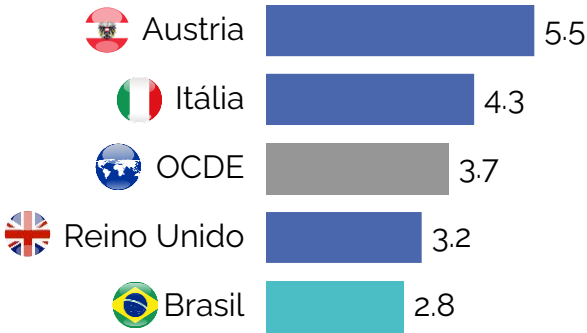
Mercado em que
atuamos

Há uma alta demanda por médicos no Brasil



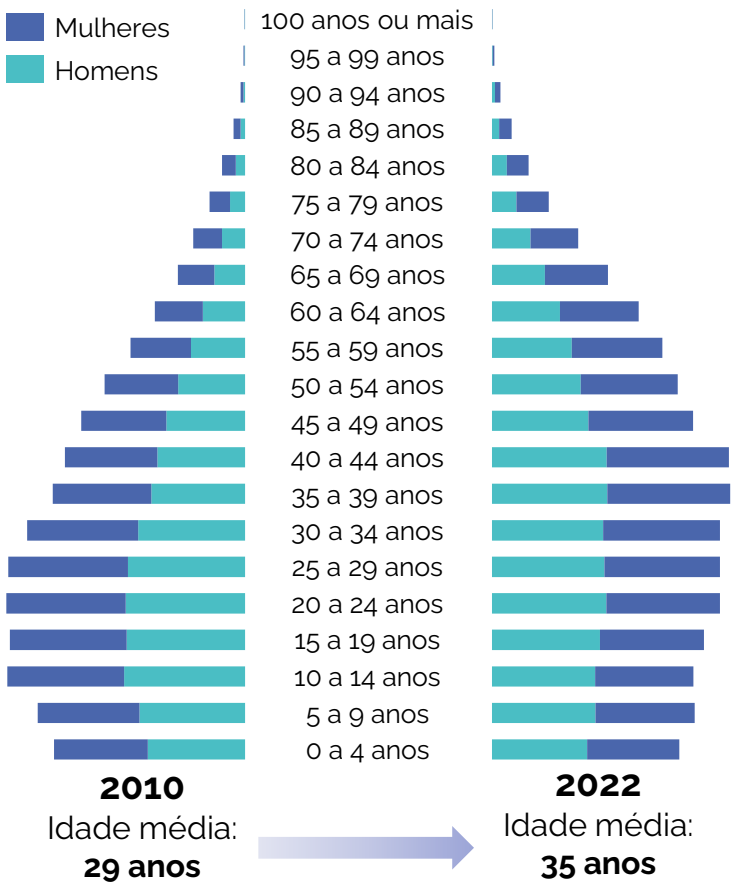
O Brasil carece de médicos...

Médicos por 1.000 habitantes¹



... a idade média da população brasileira está cada vez mais elevada...

Pirâmide etária da população brasileira²



... e o Brasil é o único país com mais de 200 milhões de habitantes a ter um sistema único de saúde



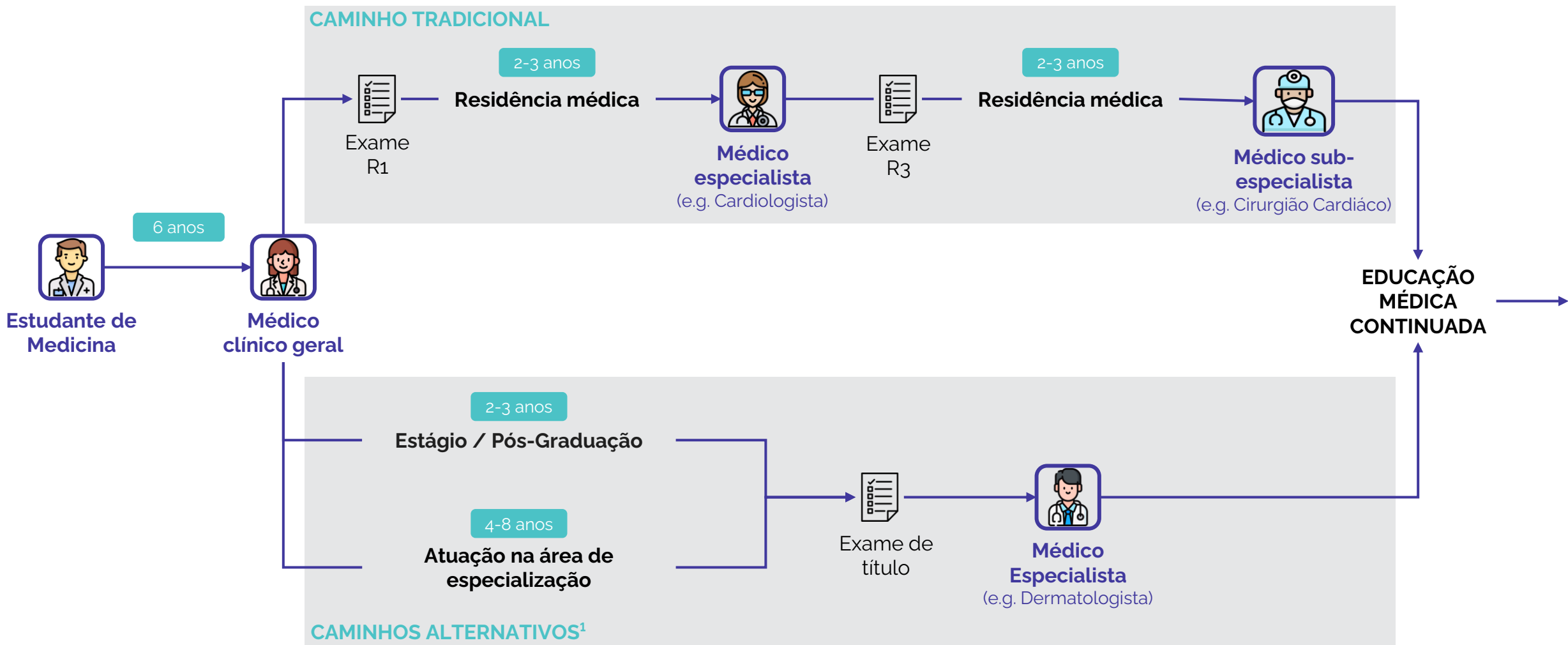
Conjunto de ações e serviços de saúde prestados em todo o território nacional por órgãos e instituições públicos federais, estaduais e municipais, além da iniciativa privada que se vincule ao sistema.



FORTE DEMANDA POR MÉDICOS

Fonte: (1) Banco Mundial (2022), para todos os países com exceção do Brasil; CFM (2024) para o Brasil, (2) IBGE.

A formação e atuação médica apresentam uma longa e complexa jornada com diversos caminhos



Fonte: Companhia | Nota: (1) Caminhos alternativos permitem menos possibilidades de especialização versus a residência médica.

Graduação médica: a oferta de médicos é fortemente regulada...



Processo de autorização de novas vagas de graduação em Medicina é complexo e moroso...

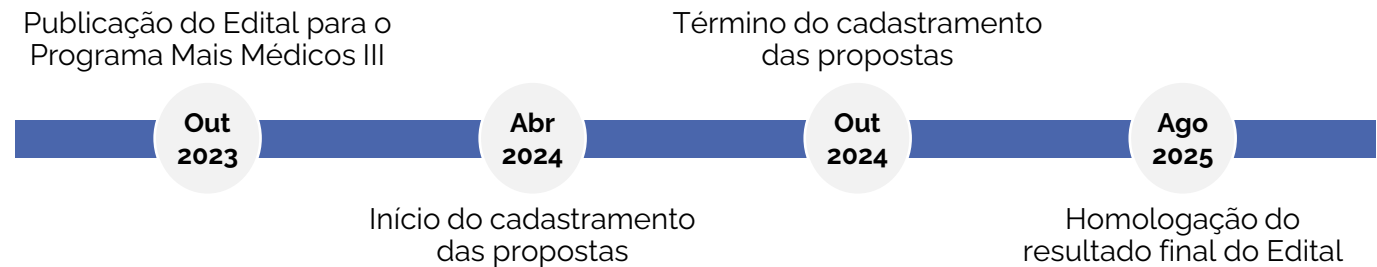
Jun/2024: STF determina que a forma exclusiva de **abertura de novos cursos de medicina** e a **autorização de novas vagas em cursos existentes** é através de **chamamento público realizado pelo MEC** segundo a **Lei do Mais Médicos**.

Mais Médicos III – pré-requisitos e regras para participação são numerosos, complexos e nem sempre quantitativos

Editais pré-selecionam regiões de saúde e respectivos municípios para propostas e limita em 60 vagas por curso. Critérios analisados:

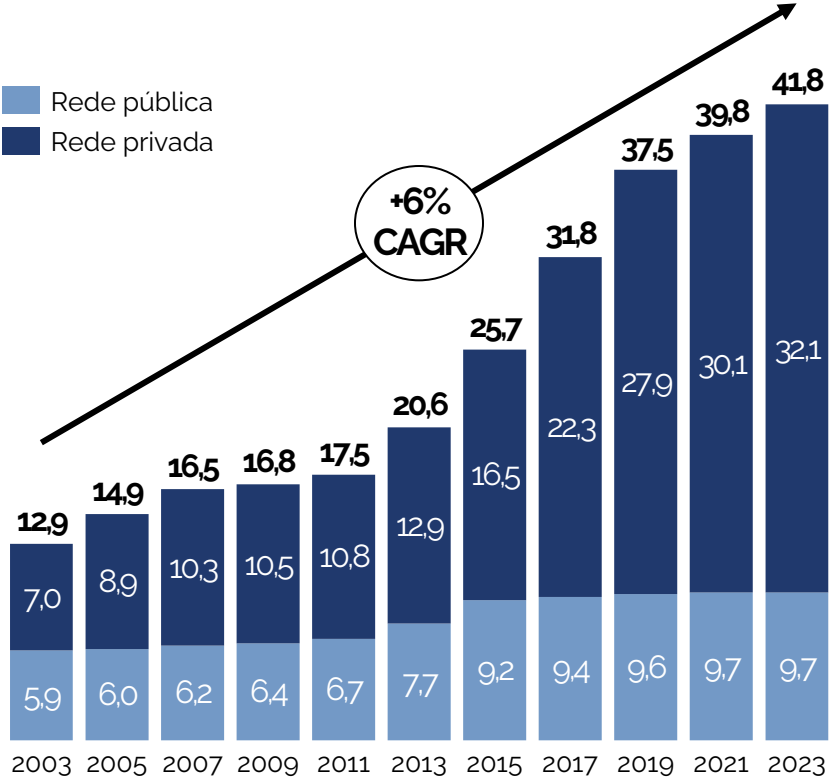
- TERMO DE ADESÃO ASSINADO PELO SUS cuja estrutura de equipamentos públicos e programas de saúde destinem-se à instalação e funcionamento do curso de medicina
- CONDIÇÕES DE ADMISSIBILIDADE
- ANÁLISE DA CAPACIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA MANTENEDORA
- ANÁLISE DE MÉRITO DAS PROPOSTAS
- ANÁLISE DA EXPERIÊNCIA REGULATÓRIA DA MANTENEDORA

Mais Médicos III – cronograma atual prevê 1 ano e 7 meses entre publicação do Edital e homologação do resultado final



... levando a um crescimento controlado de vagas autorizadas ao longo dos anos

Vagas autorizadas para cursos de graduação de medicina ('000)¹



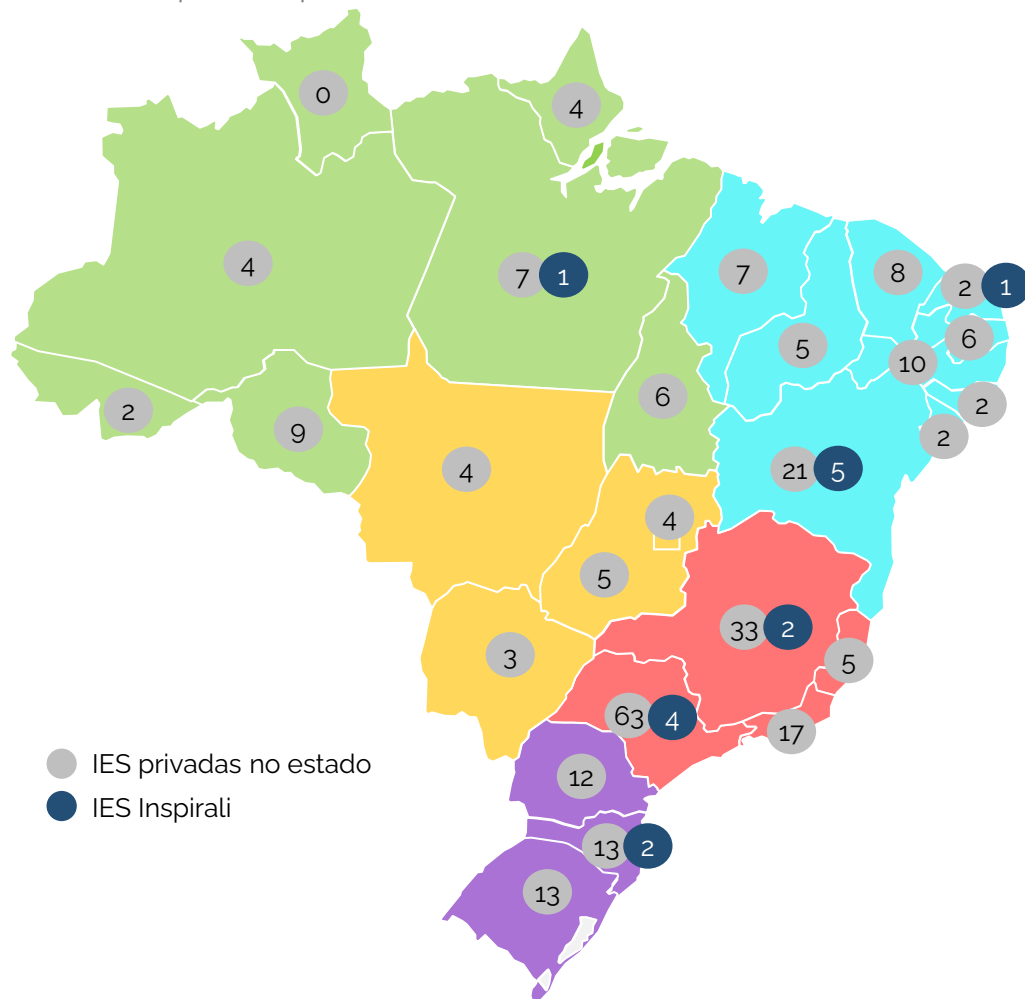
Fonte: (1) Demografia Médica do Brasil, 2023.

... e as vagas autorizadas atuais encontram-se muito pulverizadas



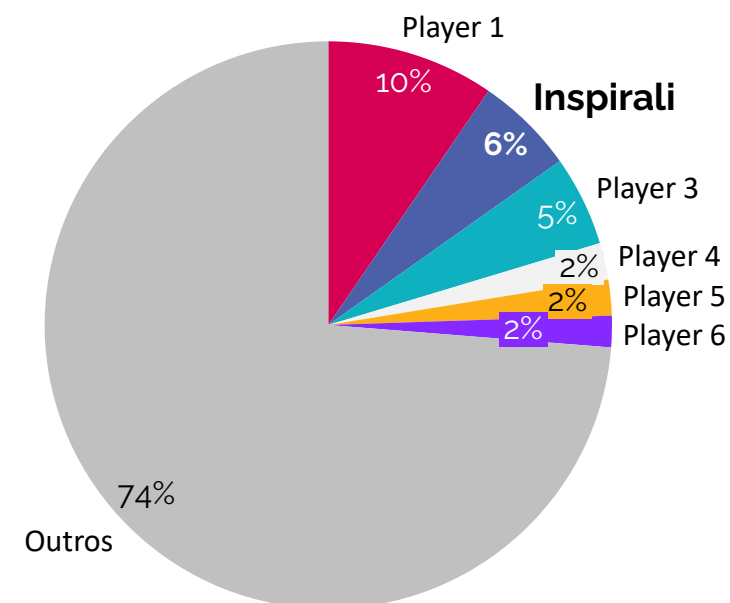
A rede privada conta com mais de 260 cursos de medicina espalhados pelo Brasil...

Número de IES privadas por estado brasileiro¹



... com os principais grupos educacionais listados detêm ~26% das vagas destinadas à rede privada

Market share em número de vagas autorizadas pelo MEC²



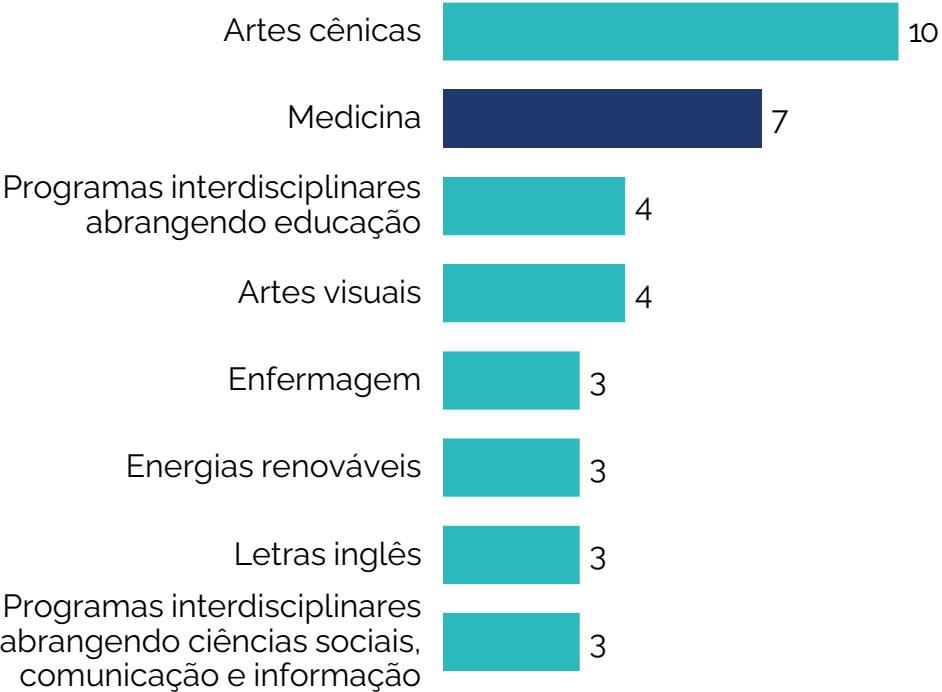
Como resultado, a profissão médica é altamente valorizada e os cursos de Medicina são extremamente demandados



Demanda de cursos de graduação em medicina supera oferta...

... uma vez que as carreiras médicas são altamente lucrativas

Candidatos por vaga – rede privada, 2023



Taxa de desistência: <5%



97%
empregabilidade



1,8x salário
em comparação a
cursos de
engenharia²

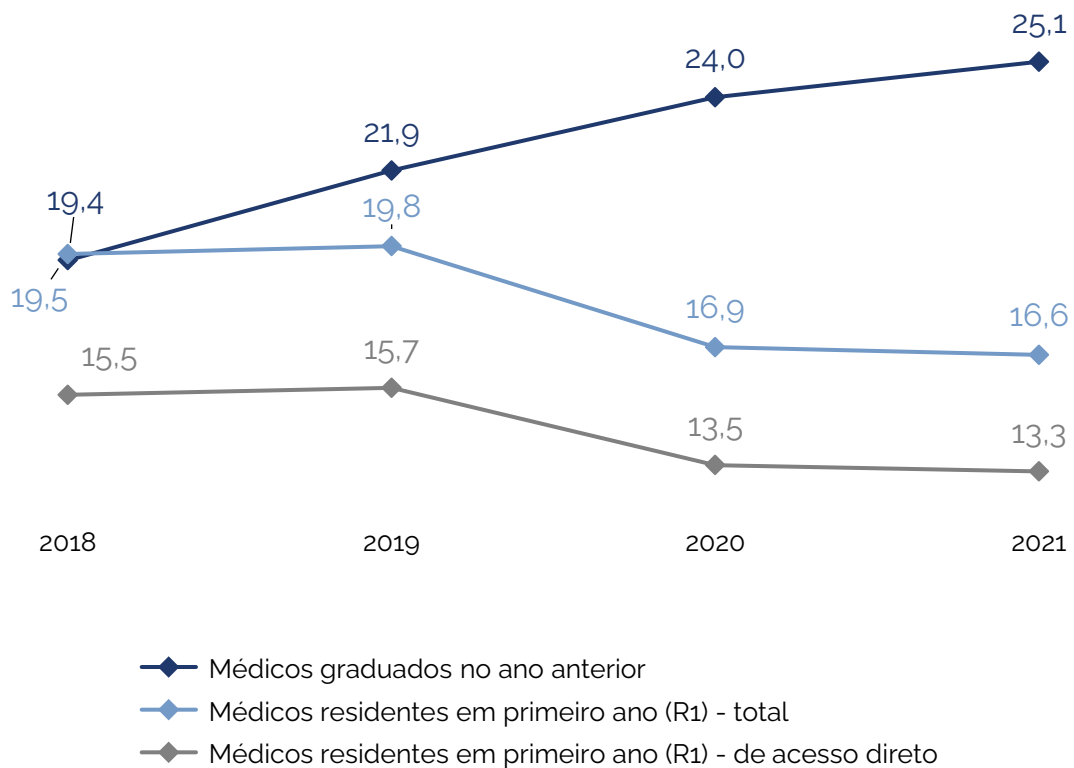


4 anos
é o retorno médio
após a graduação

Educação Médica Continuada: o GAP entre médicos formados na graduação e médicos residentes está em tendência de crescimento



Evolução dos médicos residentes de primeiro ano (R1)



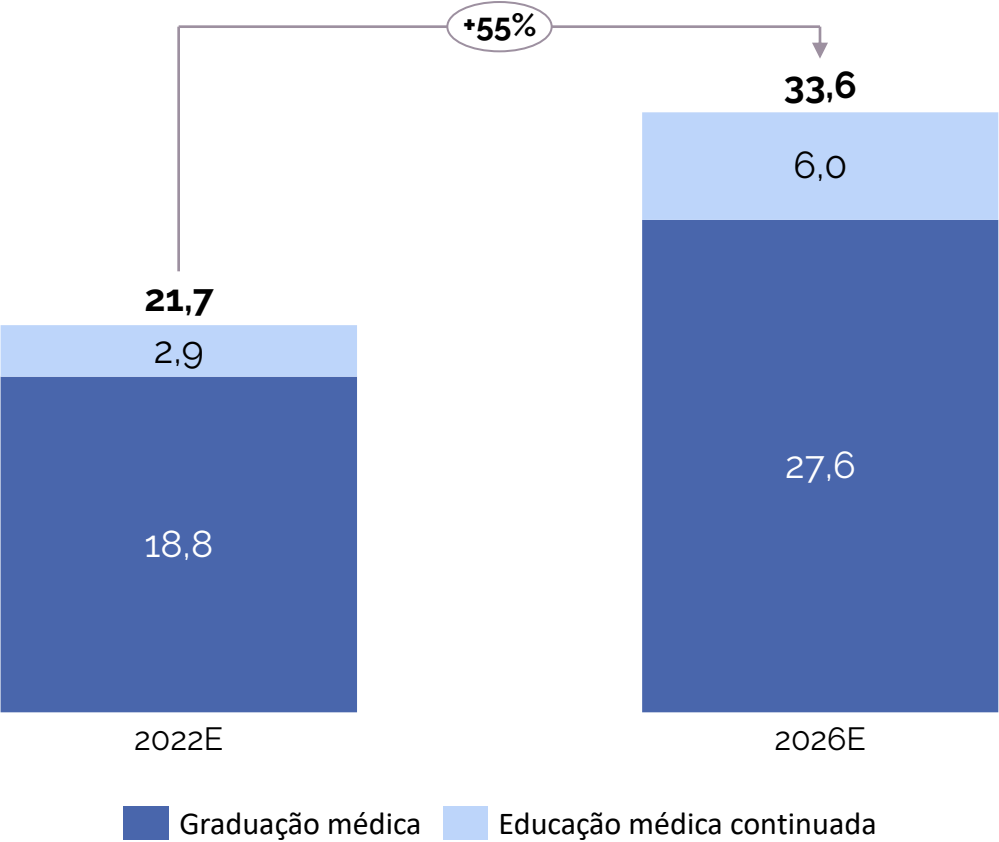
Tendências observadas no segmento de Educação Médica Continuada:

- A maior concorrência por vagas de residencia vem aumentando a necessidade de preparação para provas de residencia (R1, R2)
- Aumento de vagas na graduação médica sem aumento de vagas na residencia leva à busca por caminhos alternativos
- A pós-graduação médica, segmento não regulado, surge como opção relevante na jornada médica

O mercado endereçável é considerável, possibilitando um crescimento significativo à frente



Mercado endereçável (R\$ bilhões)



MOTORES DE CRESCIMENTO



Envelhecimento da população



Necessidade de aumento do número de médicos



Maturação das vagas



Aumento de ticket médio



Gargalo na residência

A blue-tinted photograph of a group of business professionals in a modern office hallway. In the foreground, a woman with dark curly hair and glasses is smiling and high-fiving another woman. The woman being high-fived is wearing a polka-dot top and glasses. In the background, another person is partially visible, also participating in the high-five. The hallway has a modern design with glass railings and bright lighting.

Track record de entregas
consistentes

Investimento em qualidade e entrega de valor para os alunos resulta em crescimento de base e ticket



GRADUAÇÃO

Evoluimos o programa de educação médica ao longo dos anos, buscando entregar formação de excelência

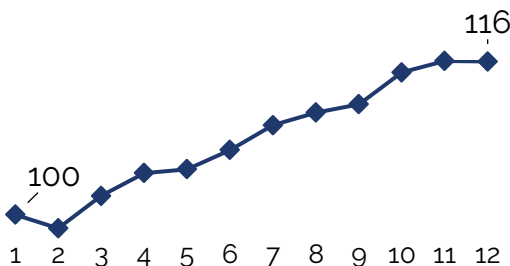
- **Períodos curriculares integrados** garantem padronização na qualidade do curso, enquanto permite algumas customizações com base em demandas regionais
- **Atividades práticas desde o início do curso** preparam melhor o aluno
- Promoção da **internacionalização** através de parcerias e intercâmbios

Todas as nossas IES avaliadas pelo INEP possuem notas 4 e 5 no Conceito do Curso (CC)¹

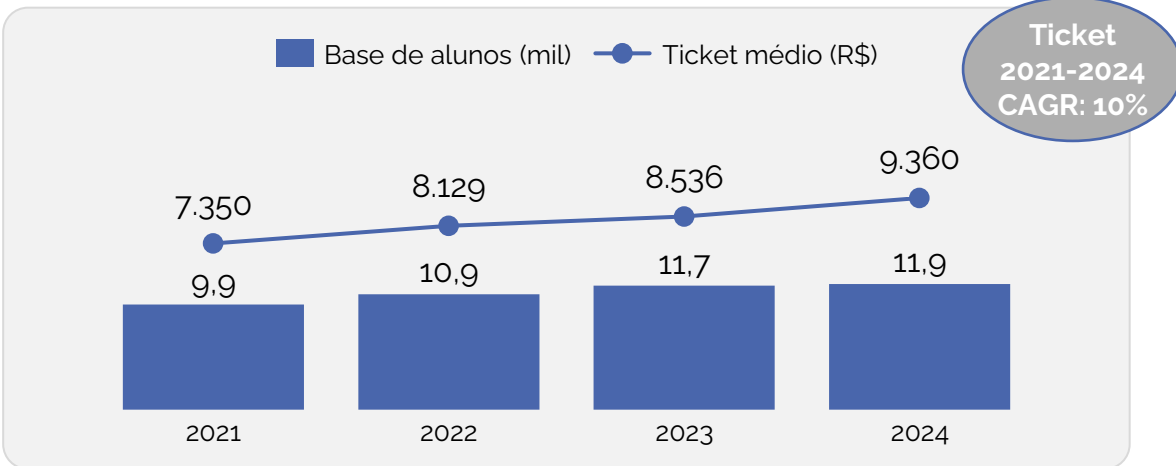
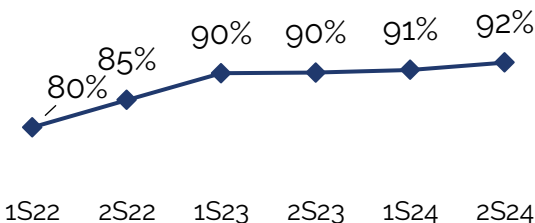


Testes de Progresso Individual (TPI)²: melhora na nota ao longo do curso, inclusive durante o internato

Nota média histórica do TPI Inspiral por semestre cursado



Engajamento dos alunos (% base alunos)



Fonte: Informações da empresa, MEC/INEPE.
Nota: (1) Indicador resultante da avaliação in loco com base no instrumento de avaliação dos cursos de graduação pelo INEP, sendo 5 a nota máxima. (2) Teste de avaliação cognitiva utilizado para acompanhar o ganho progressivo de conhecimento dos alunos ao longo de sua jornada acadêmica. Aplicado semestralmente em todas as IES Inspiral.

Investimento em qualidade e entrega de valor para os alunos resulta em crescimento de base e ticket (cont.)



EDUCAÇÃO MÉDICA CONTINUADA

IBCMED: robusta plataforma de educação médica de pós-graduação



Cursos **em 34 especialidades** médicas, em particular, pediatria, G&O, endocrinologia e psiquiatria



+3.200 alunos ativos em 2023 (em cursos presenciais, EAD e híbridos) e **+7.900 médicos formados** ao longo da sua história

Fellowships: programas e bolsas análogas à Residência, endossadas por Sociedades Médicas e parceiros relevantes

- ✓ Aprendendo na prática com especialistas renomados
- ✓ Horário de aula flexível, permitindo que os médicos mantenham sua rotina de trabalho
- ✓ Currículo integrado de Realidade Virtual

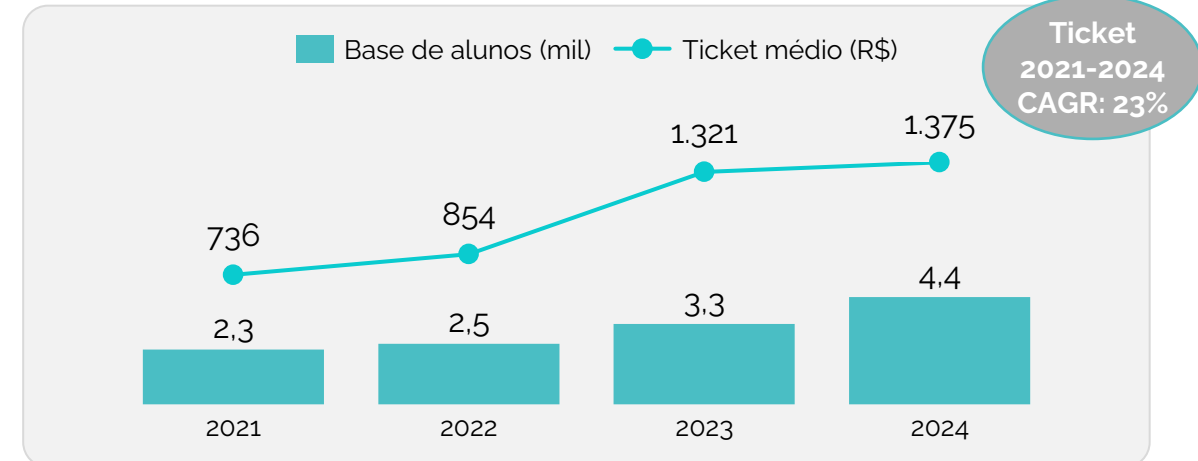


4 CIDADES



5 CURSOS

Parcerias: acesso às práticas de excelência das principais marcas de saúde



Cuidado com nossos alunos e com a sociedade promove uma atuação médica humanizada de forma prática



Iniciativas de saúde mental

Angatu é uma plataforma especializada em prevenção, orientação e cuidado em saúde mental. O programa foi idealizado e desenvolvido por psiquiatras do BIPP (Instituto Brasileiro de Farmacologia Prática), com a missão de transformar e fomentar a cultura da saúde mental no ambiente do ensino superior.



 **6.700** ALUNOS MATRICULADOS

 **2.000** AGENDAMENTOS

 **112** GUARDIÕES ESTUDANTIS POR SEMESTRE (4 duplas por IES)

Centros Integrados de Saúde (CIS)

CIS são postos de atendimento com infraestrutura física de ponta construídos anexos às nossas Universidades, onde são realizados atendimentos gratuitos à população da região, possibilitando a prática constante dos nossos alunos com excelência.



 **14** CENTROS¹

 **4.300** PROFISSIONAIS DE SAÚDE¹

 **140.000** NOVOS PACIENTES¹

 **195.000** AGENDAMENTOS¹

Organizamos **missões voluntárias** visando melhorar as condições de saúde e saneamento de comunidades de alta vulnerabilidade social, enquanto fortalecemos nosso objetivo de formar não apenas **bons profissionais**, mas também **grandes seres humanos**



MISSÃO AMAZÔNIA



10

MISSÕES
DESDE 2022



30

ESTUDANTES
POR MISSÃO



~845

PACIENTES
POR MISSÃO



~695

ATENDIMENTOS
POR MISSÃO



42

COMUNIDADES
VISITADAS¹



MISSÃO ÁFRICA



2

MISSÕES
(2024 & 2025)



30

ESTUDANTES
POR MISSÃO



~1.800

PACIENTES
POR MISSÃO



12

PROFISSIONAIS
DE SAÚDE POR
MISSÃO



10

ALDEIAS
VISITADAS
POR MISSÃO



MISSÃO JEQUITINHONHA



2

MISSÕES
(2024 & 2025)



30

ESTUDANTES
POR MISSÃO



~1.000

PACIENTES
POR MISSÃO



~600

ATENDIMENTOS
POR MISSÃO

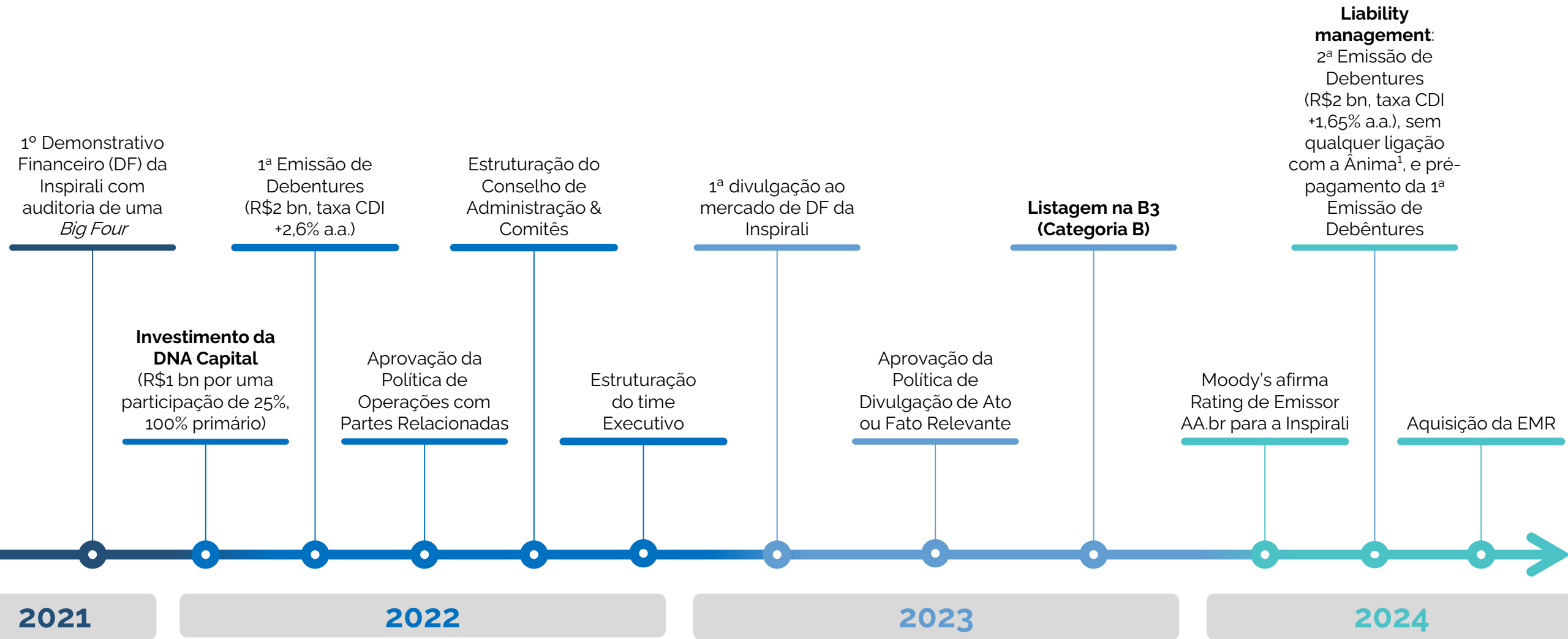


4

MUNICÍPIOS
VISITADOS
POR MISSÃO

(1) Em todas as missões realizadas.

Evolução contínua de nossa governança ao longo dos anos...



Notes: (1) Cláusulas de cross-default presentes na 1ª Emissão de Debêntures foram eliminadas

... com foco em transparência e independência



Priorizamos uma estrutura de gestão independente, suportada por quatro Comitês:



COMITÊ DE ESTRATÉGIA E M&A



COMITÊ DE REMUNERAÇÃO



COMITÊ ESPECIAL



COMITÊ DE AUDITORIA

Composição:

(definida pelo Acordo de Acionistas Ânima x DNA Capital e pelo Estatuto Social da VC Network)

- 2 membros representantes do acionista minoritário (DNA Capital)
- 1 membro independente

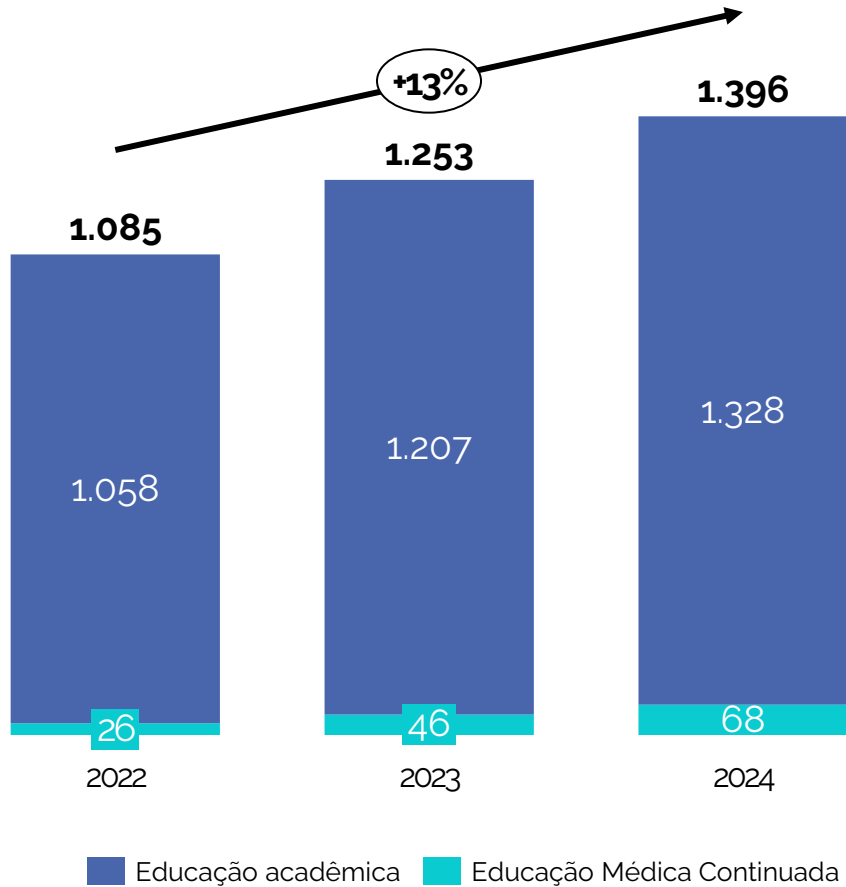
Principais atribuições:

- Análise e validação das alocações e rateios realizados entre cursos de Medicina e Ex-Medicina
- Monitoramento de transações com partes relacionadas (inclusive transações com o CSC Ânima)
- Contratação de empresa independente para revisão anual dos critérios e aplicações do rateio entre cursos de Medicina e Ex-Medicina

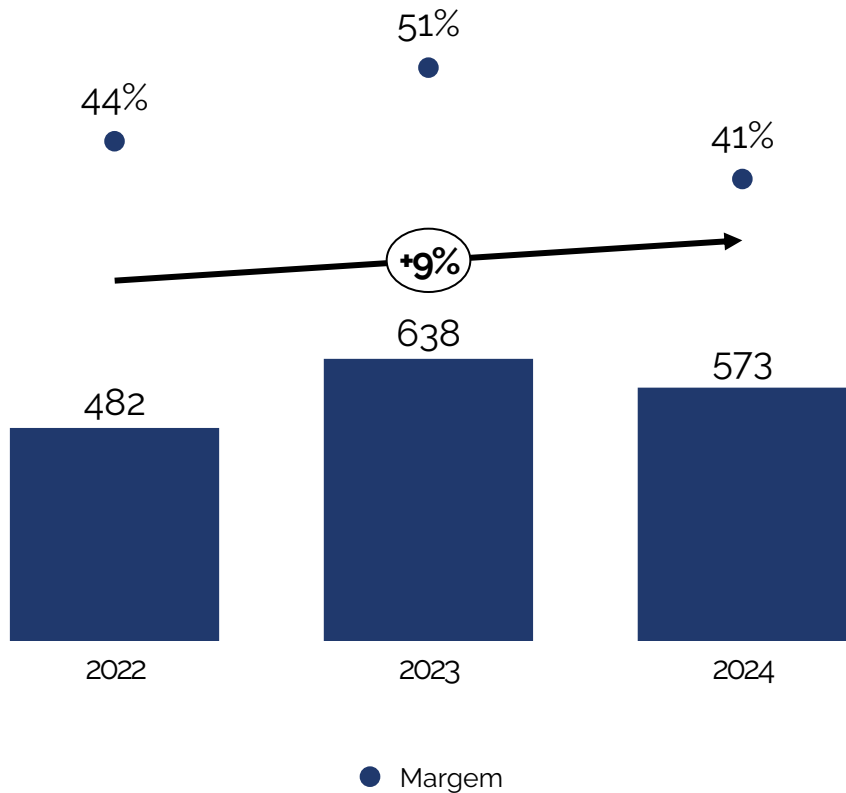
Entrega de desempenho financeiro consistente, com forte crescimento de *top line* sólida eficiência operacional



Receita líquida
(R\$ M)



Resultado operacional
(R\$ M)



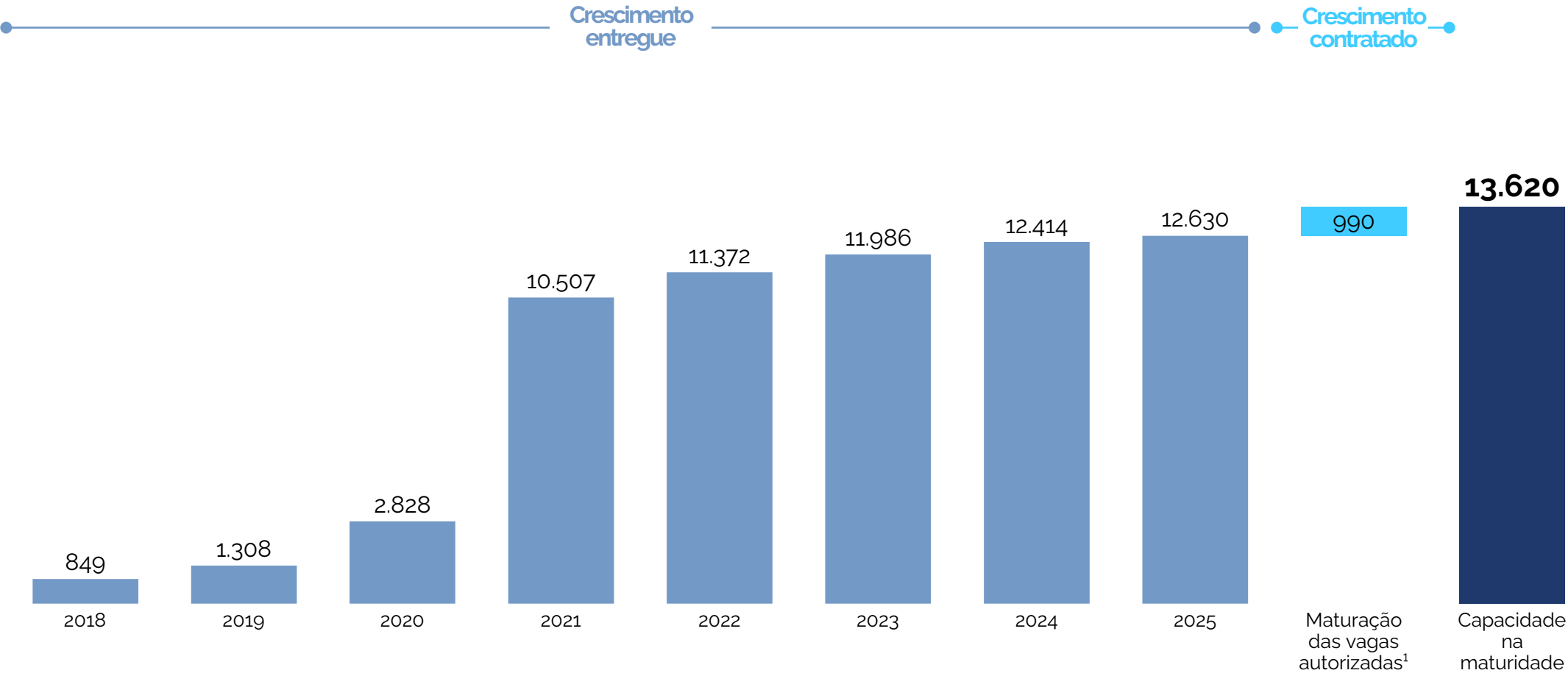
A blue-tinted photograph of a group of business professionals in a modern office hallway. In the foreground, a woman with dark curly hair and glasses is smiling and high-fiving another woman. The woman being high-fived is wearing a polka-dot top and glasses. In the background, another person is partially visible, also participating in the high-five. The hallway has a modern design with glass railings and a bright, airy atmosphere.

**Sólidas alavancas de
crescimento**

Grande potencial de crescimento orgânico do número de alunos de graduação médica com a maturação dos ativos existentes...



Potencial dos alunos de medicina da Inspiral
(Número de alunos)



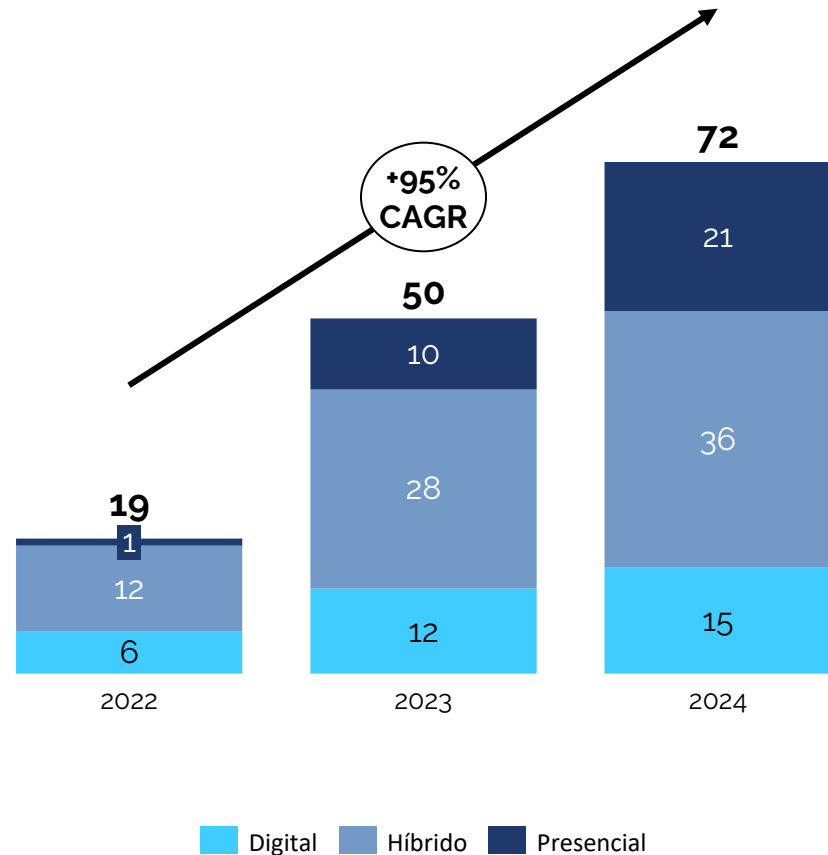
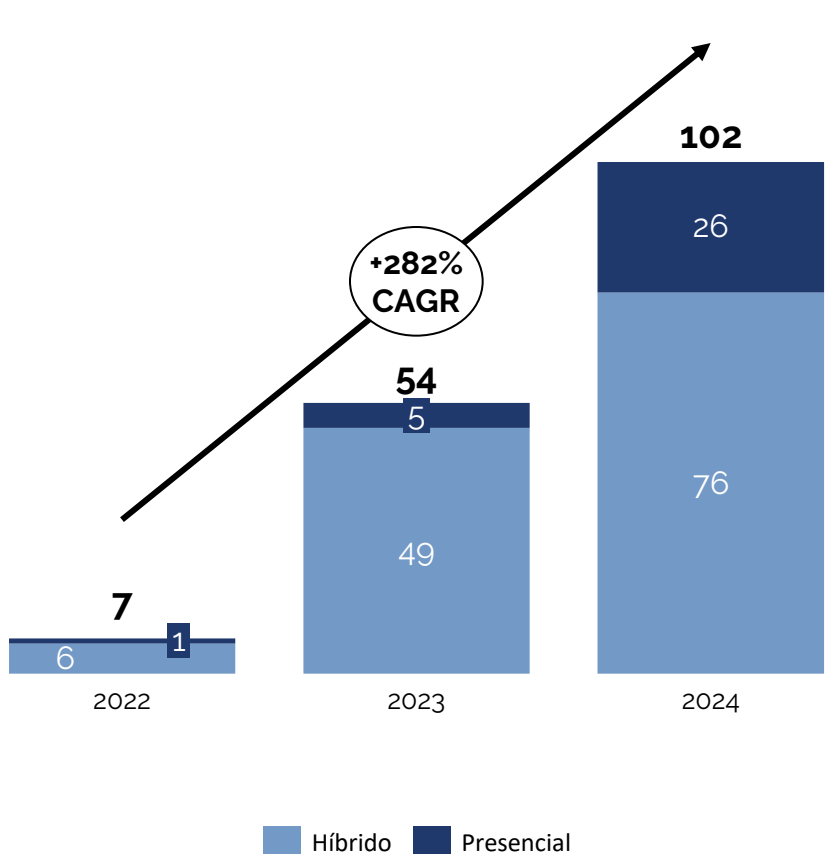
Fonte: Companhia.
Nota: Número de alunos inclui vagas de PROUNI (+10%) e de FIES (+10%).

Na EMC, investimos na captura de valor da jornada *Lifelong Learning*, através da criação de novos cursos e expansão geográfica



Evolução da nossa presença geográfica da EMC
(Número de cidades com cursos da EMC)

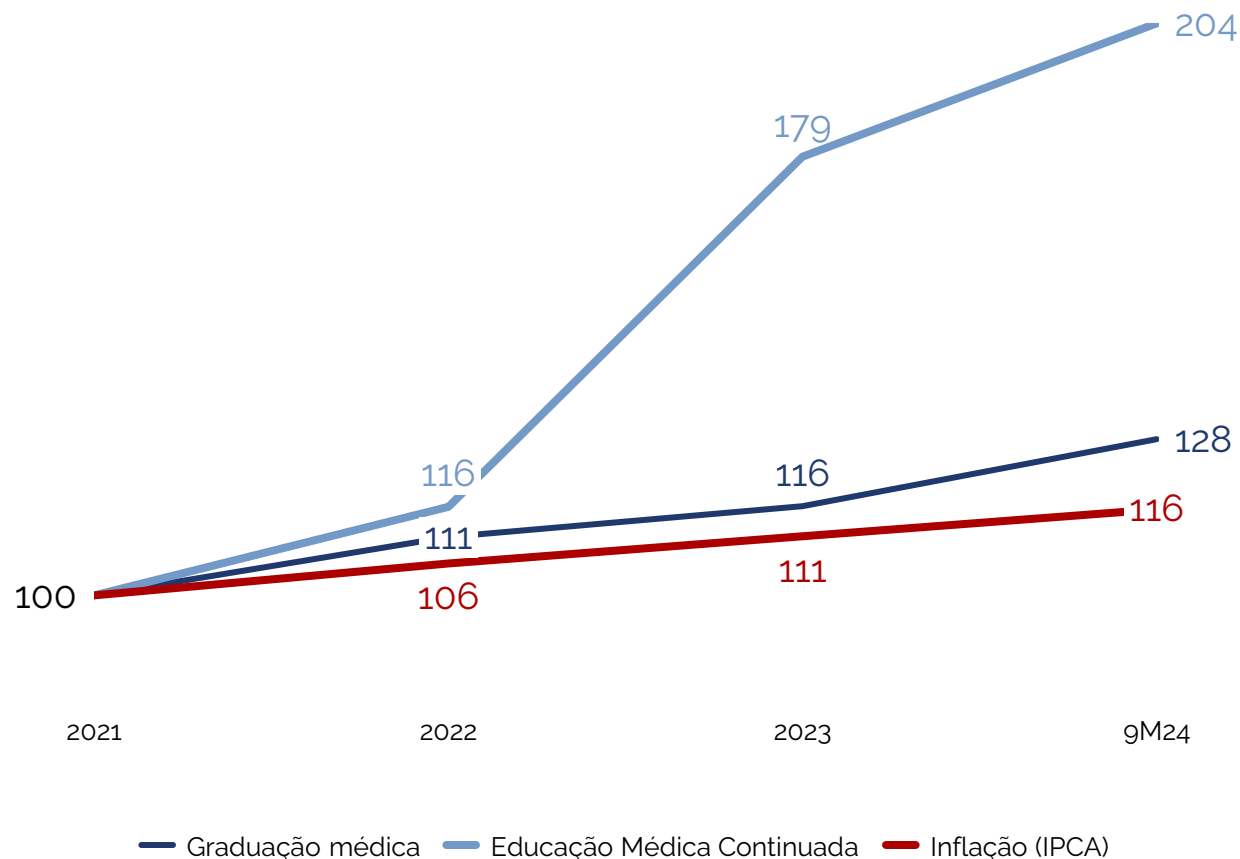
Evolução do número de cursos da EMC
(Número de cursos da EMC)



Dinâmica favorável do mercado somada ao posicionamento da Inspirali possibilitam aumento de preço acima da inflação



Ticket médio
(base 100)



DIFERENCIAIS DOS CURSOS INSPIRALI

GRADUAÇÃO

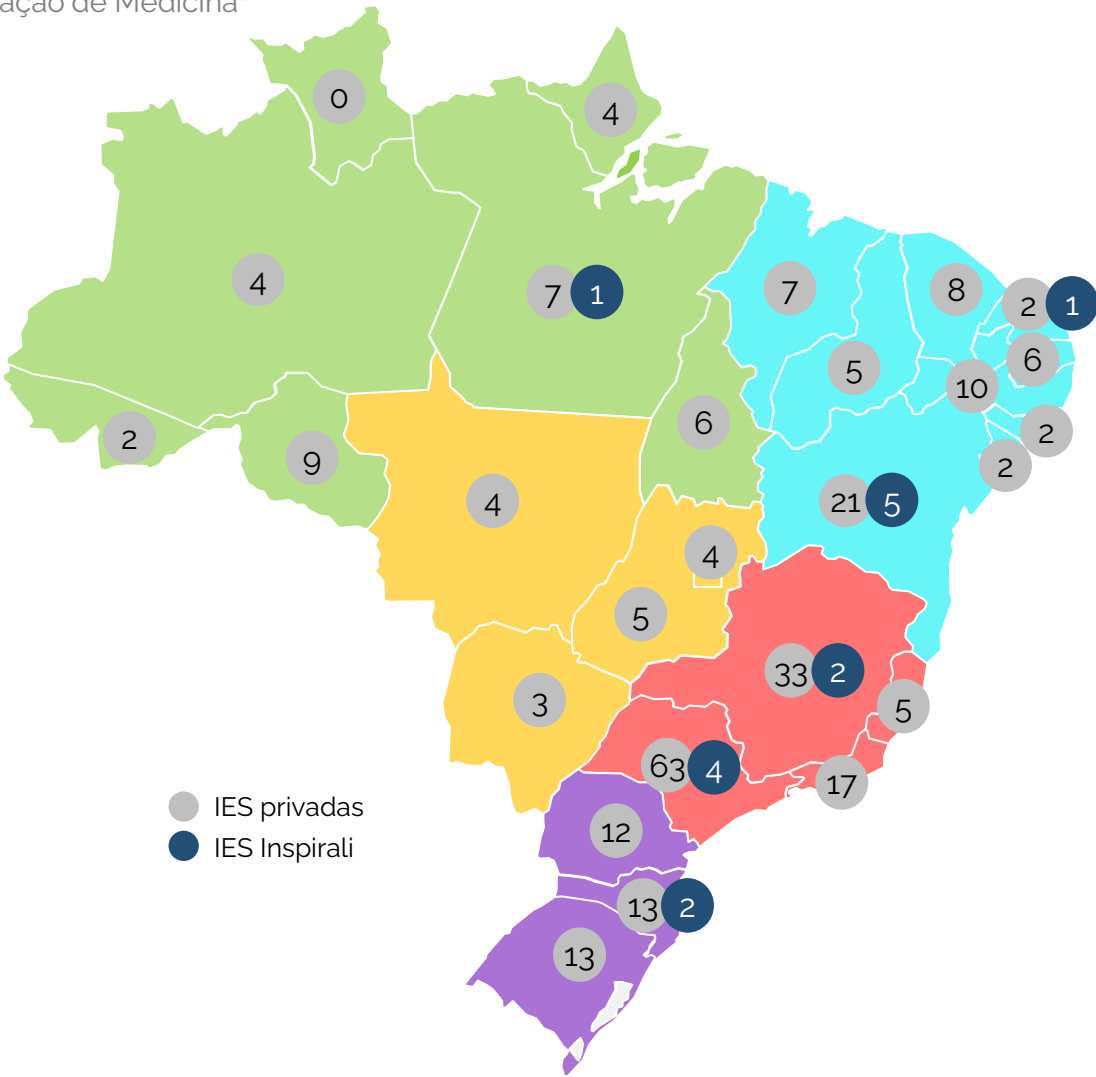
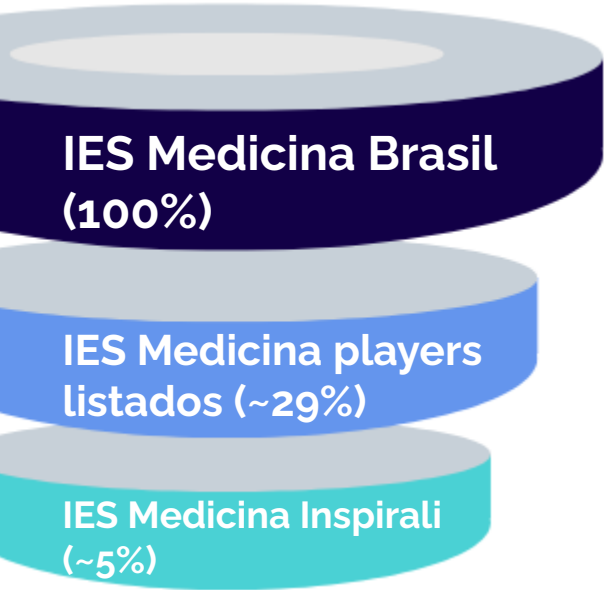
- Investimento no corpo docente
- Parcerias renomadas para realização dos internatos
- Cuidado com nossos alunos (Angatu)

EMC

- Sinergia com a Graduação na seleção do corpo docente e na utilização de seus campi para aulas presenciais e dos CIS para práticas ambulatoriais
- Parcerias estratégicas com players de referência
- Foco em um portfólio de cursos mais práticos e com maior valor agregado
- Aprendizagem baseada na resolução de problemas (PBL - *Problem-Based Learning*)

Mercado extremamente pulverizado, tanto na graduação como EMC, oferece diversas oportunidades inorgânicas

Número de IES privadas com curso de graduação de Medicina¹



Segmentos existentes na EMC

- Pós-Graduação
(maior mercado, atualmente com 373 instituições e 2,1k cursos mapeados²)
- Cursos de Atualização
- Preparatório para Residência
- Preparatório para Títulos
- Mentoria para Residência
- Finanças para Médicos
- Gestão do Consultório

Fontes: (1) Cadastro Nacional de Cursos e Instituições de Educação Superior (Cadastro e-MEC). (2) DEMOGRAFIA MÉDICA NO BRASIL - Cursos de Pós-Graduação Lato Sensu (PGLS) em especialidades médicas, Informe Técnico n°04 - setembro 2024.



1

Portfólio sólido com
escala, marcas de
qualidade e
localizações premium

2

Fundamentos
setoriais
favoráveis

3

Track record de
entregas relevantes
e consistentes,
permeadas pelos mais
altos padrões de
governança

4

Forte crescimento
contratado, capacidade
de aumentar preço e
oportunidades
inorgânicas



Institutional Presentation

March 2026

Disclaimer

The general and summary information related to the activities performed by Ânima Educação until this date should not be construed as a share acquisition invitation, offer or request.

This presentation may contain statements that merely express the expectations of the Company's management, as well as the forecast of future and uncertain events. Such expectations and/or forecasts involve risks and uncertainties, consequently, decisions related to the acquisition of the Company's shares should not be based on them.

For all reconciliation and explanation of non-accounting measures in this presentation, such as Adjusted EBITDA EX-IFRS16, see our Reference Form, item 2.5 "Non-accounting measures" and Earnings Release.



Index

1. Ânima overview

2. Strategy

3. Financial highlights

PURPOSE

Transforming Brazil through
Education

is what
moves
us



Our principles guide us

management

6, 7, 8, 9

education

2, 3, 4, 5





We invest in the trust of
our students, our educators
and our stakeholders.



VISION

Be the best education ecosystem for Brazil

For STUDENTS

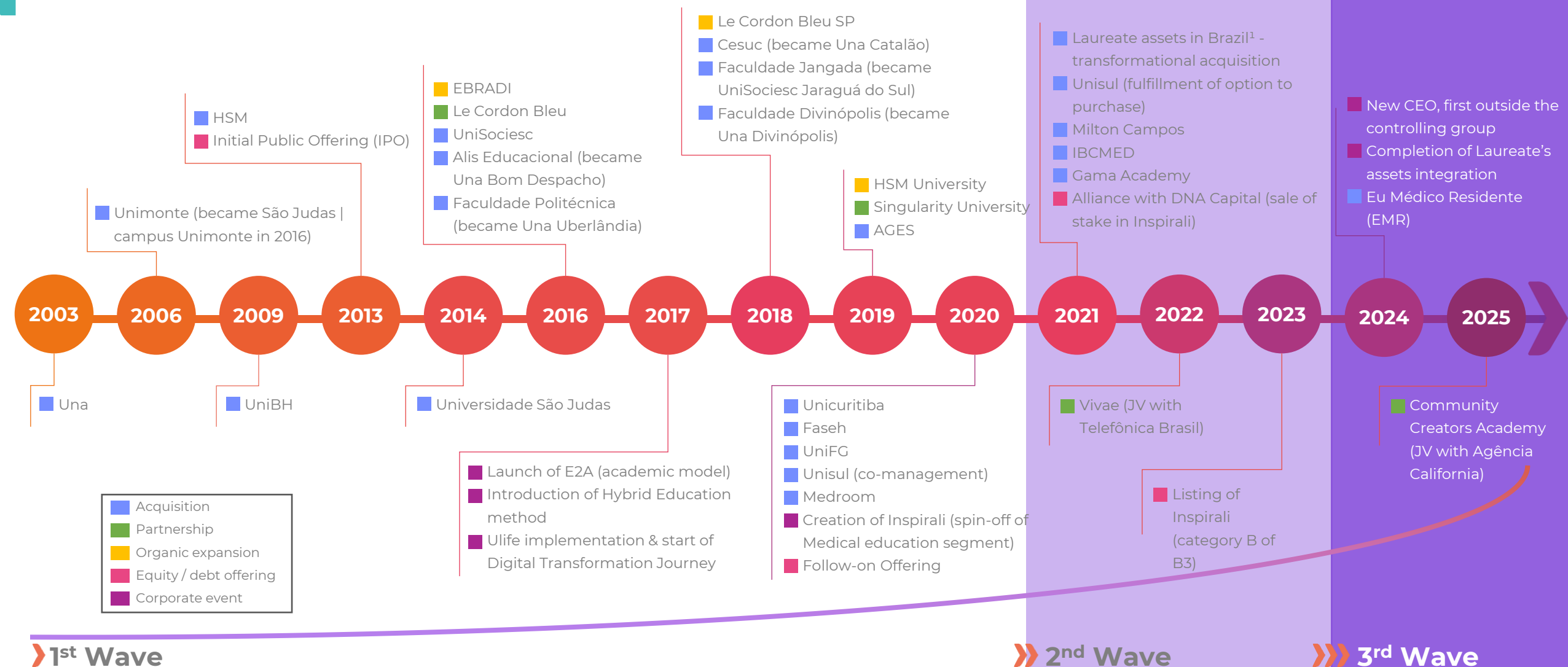
For COMPANIES

For TEACHERS

For SHAREHOLDERS

For SOCIETY

Timeline: solid track record of organic and inorganic growth and improved governance



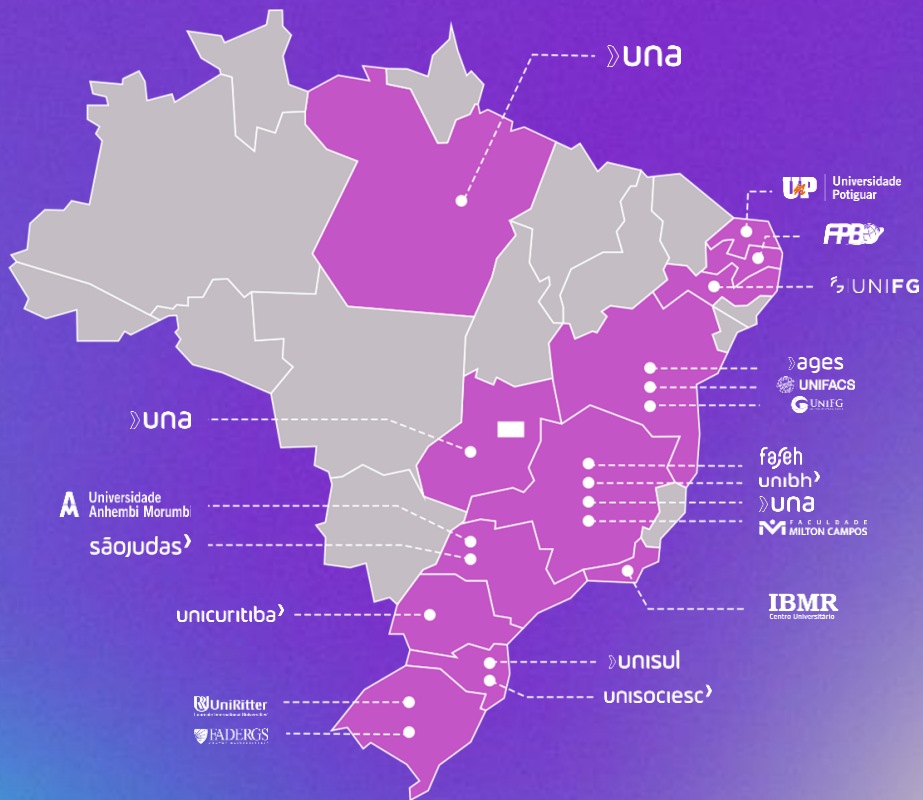
Note: (1) Laureate assets acquired: Universidade Anhambi Morumbi (UAM), Business School SP (BSP), Universidade Salvador (UNIFACS), Universidade Potiguar (UnP), Centro Universitário Ritter dos Reis (UniRitter), Centro Universitário FADERGS, Centro Universitário IBMR, Centro Universitário dos Guararapes (UNIFG), CEDEPE Business School, Faculdade Internacional da Paraíba (FPB).

With a portfolio of high-quality brands in premium locations

Operating highlights

- +370k** Dreams
- +14k** Educators
- 390** DL hubs
- 74** Campuses
- 26** Education brands
- 01** Institute

Brands with On-Campus Education Operations



Specialist brands

- inspirali**
INOVAÇÃO, SAÚDE E EDUCAÇÃO
- LEARNING VILLAGE**
- LE CORDON BLEU**
BRASIL
- hsm**
THE POWER OF KNOWLEDGE
- singularity**
BRAZIL
- EBRADI**
ESCOLA BRASILEIRA DE DIREITO
- instituto ănima**
- community**
creators academy

One of the largest players in the higher education sector in Brazil

Financial highlights

R\$ 4.0 BN
Net revenue 2025

R\$ 1.2 BN
Adj. EBITDA ex-IFRS16 2025¹

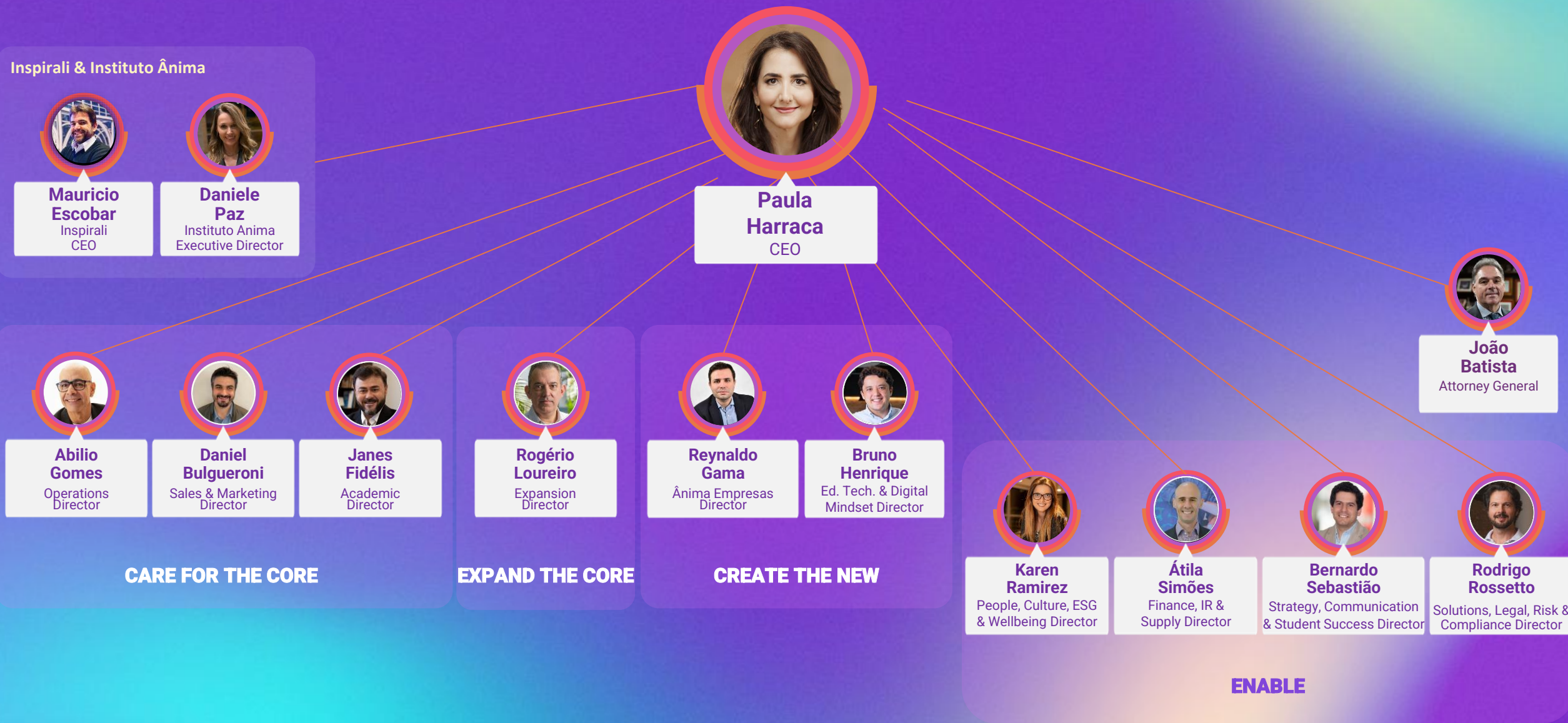
30.0%
Adj. EBITDA ex-IFRS16 margin 2025¹

R\$ 860 MN
Cash Flow to Firm 2025

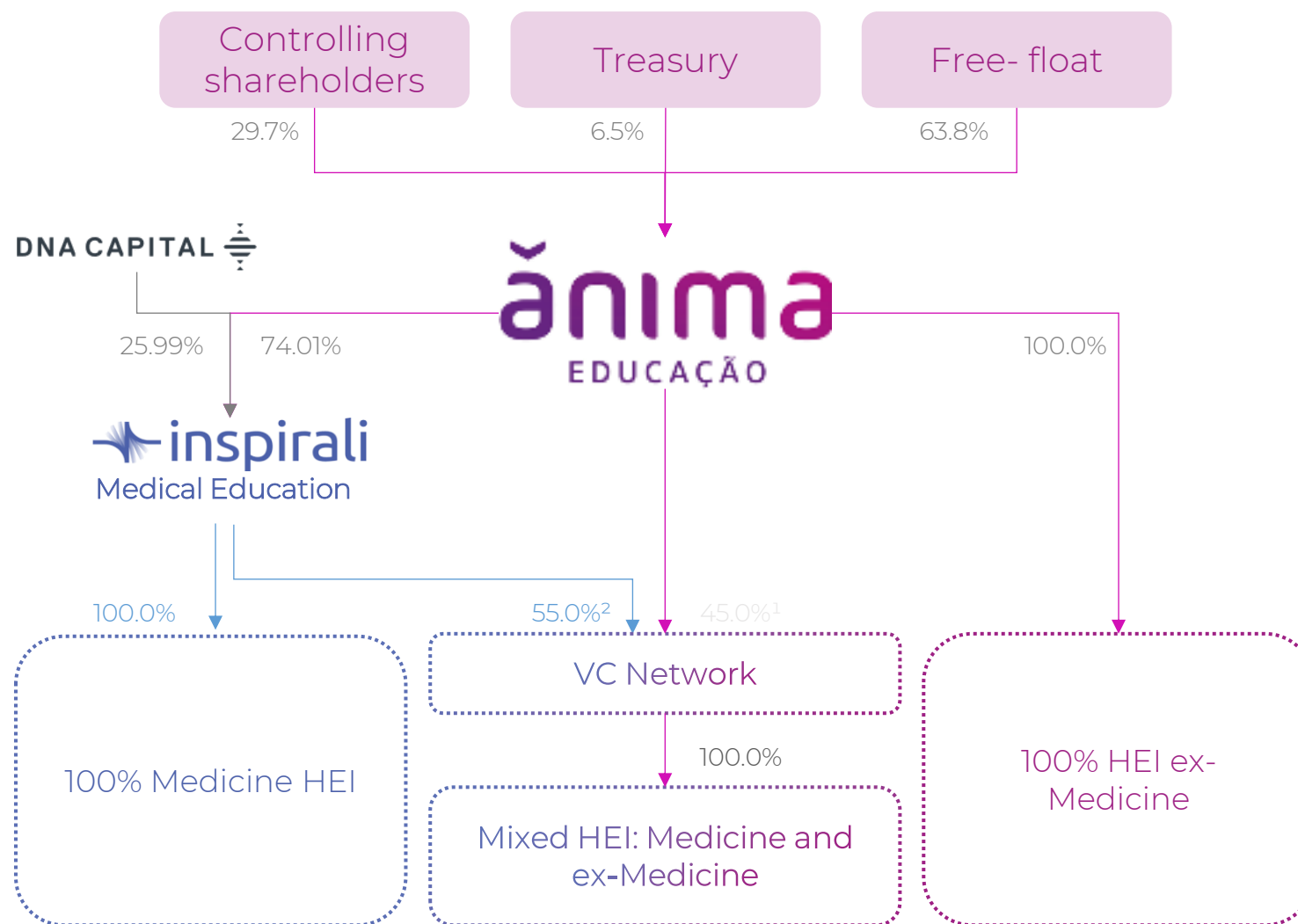
			
	Ânima Core	Distance Learning (DL)	Inspirali
	On-campus & hybrid (ex. Medical schools)	Online Education	Medical Education
as of 2025			
Student Base ² (undergrad. + Lifelong Learning)	208 k	144 k	20 k
Undergraduate Ticket ²	R\$ 872	R\$ 242	R\$ 9,825
% of Revenue	51.8%	8.1%	35.7%
% of Op. Results	46.2%	8.7%	45.1%
Op. Margin	38.4%	47.0%	52.8%

Note: (1) For reconciliation and explanation of the Adjusted Ebitda EX-IFRS16, see our Reference Form, item 2.5 “Non-accounting measurements” and Earnings Release; (2) Average of the year.

Highly qualified and experienced **leadership**, working together to deliver Ânima's third wave of growth



Corporate Structure & Captable



(1) Holds the right to 100% of the results of ex-Medicine courses; through preferred shares. (2) Holds the right to 100% of the results of Medicine courses.

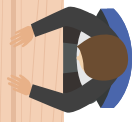
Corporate Governance: since going public in 2013, the Company's shares have been listed in the Novo Mercado of B3, demanding the highest standards of this listing segment

Board Members

Eduardo Alvarenga
(independent)



Daniel Castanho
Chairman
ãnima
EDUCAÇÃO



Ana Paula Bogus
(independent)



Gabriel Ribeiro
ãnima
EDUCAÇÃO



Marcelo Cardoso



Maurício Escobar
ãnima
EDUCAÇÃO



Marina Gelman



Marcelo Bueno
ãnima
EDUCAÇÃO



Conselho Fiscal

Permanent Advisory Committees



Audit, Governance and Risk
Committee



Finance and M&A Committee



Culture, People and ESG
Committee

- Free float represents 63.6% of the Company's shares.
- Controlling shareholders with 32% of the voting capital.

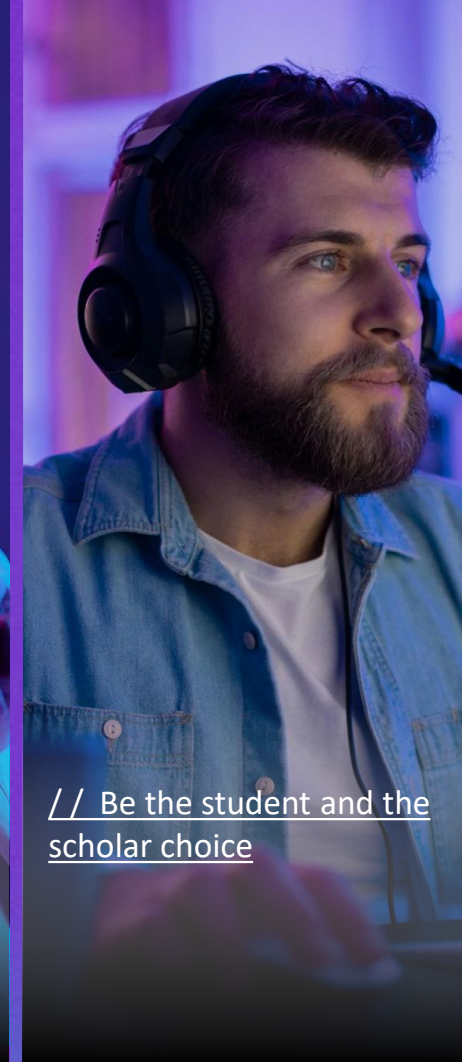
Índice

1. Ânima Overview

2. Strategy

3. Financial Highlights

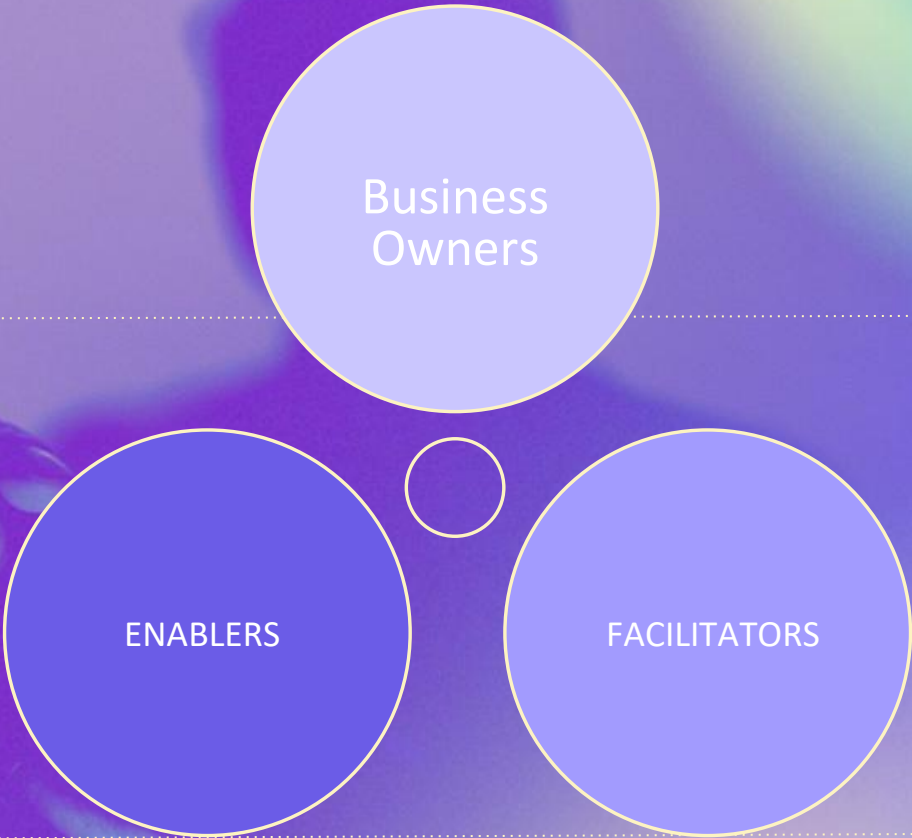
Guided by 5 strategic pillars



The strategy's execution remained strong over the past year

[Multidisciplinary Tactical and Operational Governance]

AMBIDEXTERITY & FOCUS



[UNITY + TRUST]

COMEX

We remain committed to our strategy, evaluating progress and making adjustments to continue accelerating

// + Focus



Non-negotiable commitments

The strategy discussion also resulted in essential agreements being reached between the leaders.

// Serving the student through the teacher

To seek the appropriate use of company resources so that they are redirected **to improve the quality of student experience**, as well as to promote **better working conditions for teachers**.

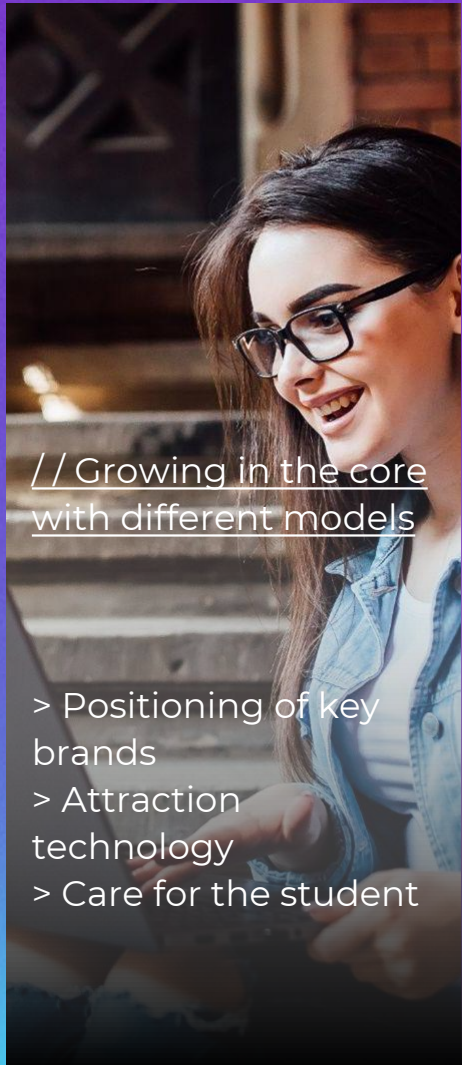
// AI as an Indispensable Ally

Making AI an indispensable ally for innovation and optimizing our workflows and processes.

// Efficiency in Structures and Processes

To strive for the best possible efficiency in its structures, processes, and systems.

What we're going to // accelerate on each front



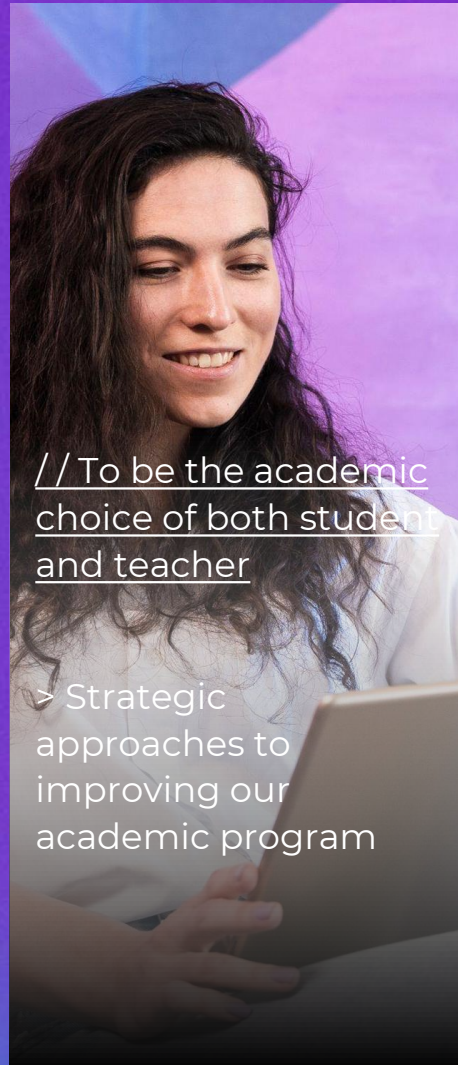
// Growing in the core with different models

- > Positioning of key brands
- > Attraction technology
- > Care for the student



// Growing in new formats, modalities, and new businesses

- > Hybrid expansion
- > Community
- > Ânima Empresas



// To be the academic choice of both student and teacher

- > Strategic approaches to improving our academic program



// Improving service for everyone through technology

- > Generative AI in various processes
- > New efficiency gains



// To continue growing and differentiating ourselves in Medicine

- > Expansion of courses and infrastructure
- > Excellence in training new professionals



We will grow based on differentiation,
expansion, and new business.

Índice

1. Ânima Overview

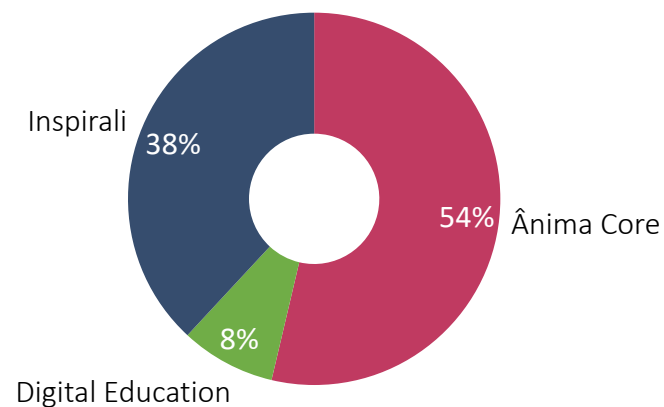
2. Strategy

3. Financial Highlights

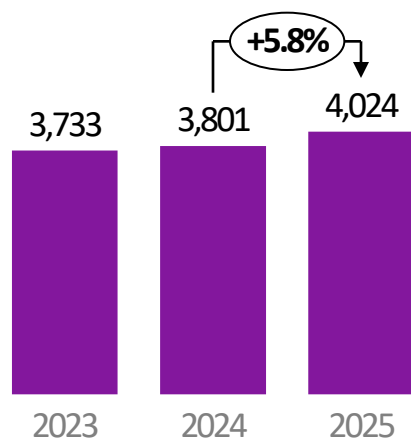
Consolidated

As of 2025

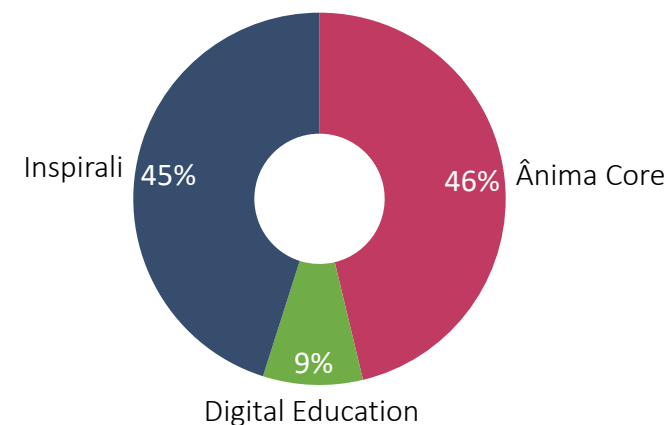
Net Revenue – breakdown by segment



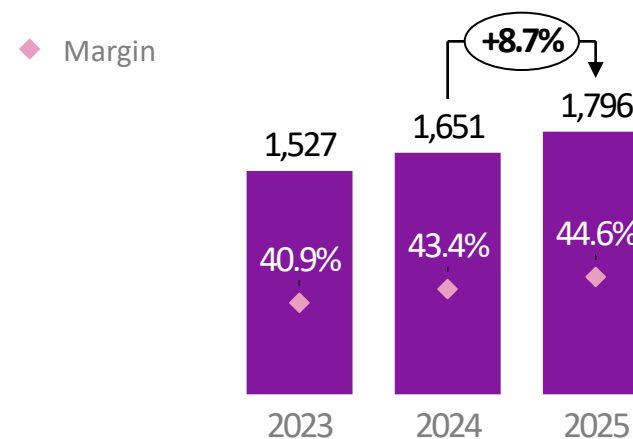
Net Revenue (R\$ million)



Operating result – breakdown by segment

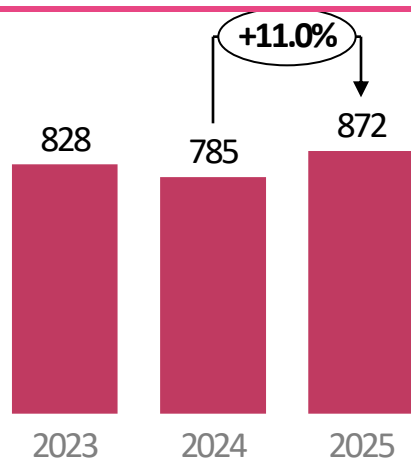


Operating result (R\$ million)

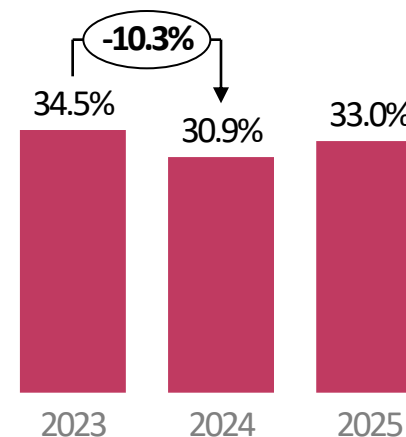


Core: resumes growth focusing on revenue quality, reflected in increased ticket sales, reduced evasion and margin expansion

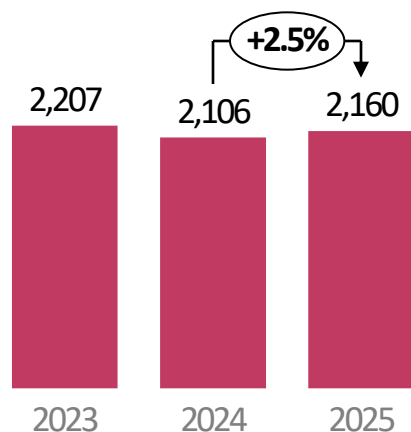
Academic Education Ticket (R\$)



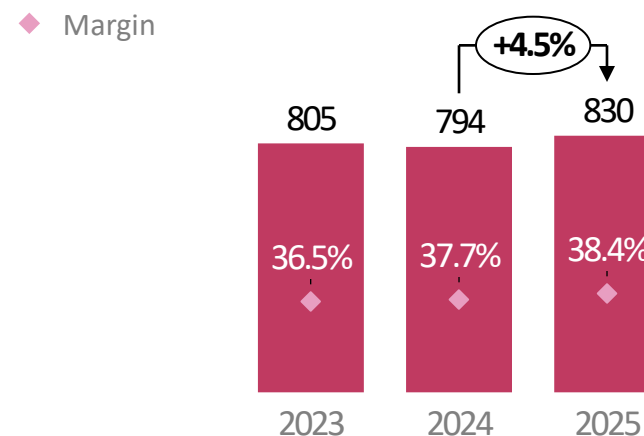
Dropout from Academic Education (%)



Net Revenue (R\$ million)

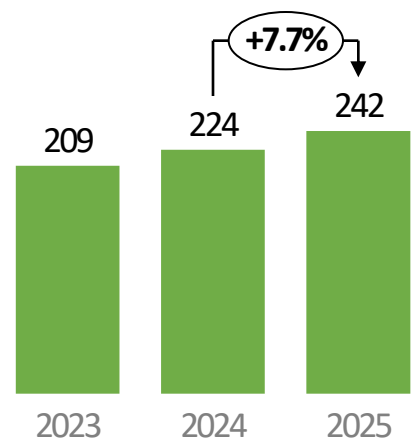


Operating result (R\$ million)

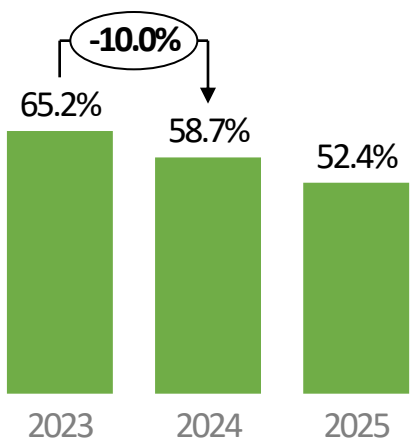


Distance Learning: also demonstrates positive effects of the strategy, with a reduction in dropout rates and growth in operating results

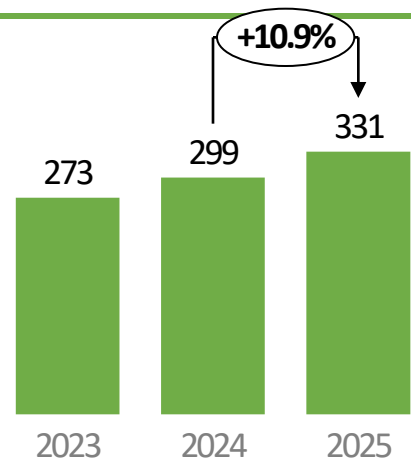
Academic Education Ticket (R\$)



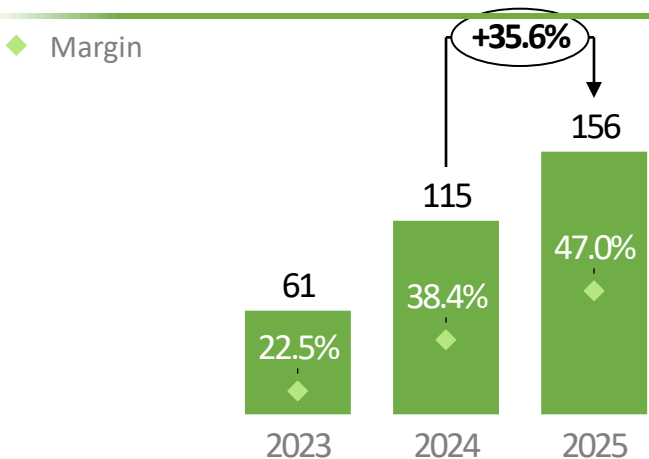
Dropout from Academic Education (%)



Net Revenue (R\$ million)

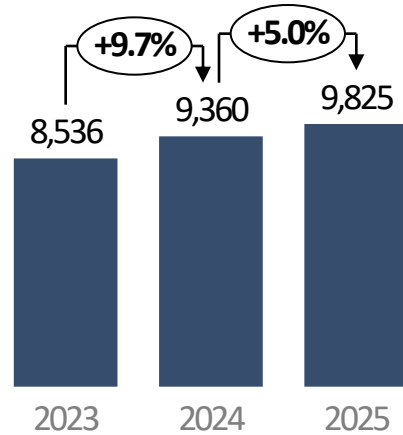


Operating result (R\$ million)

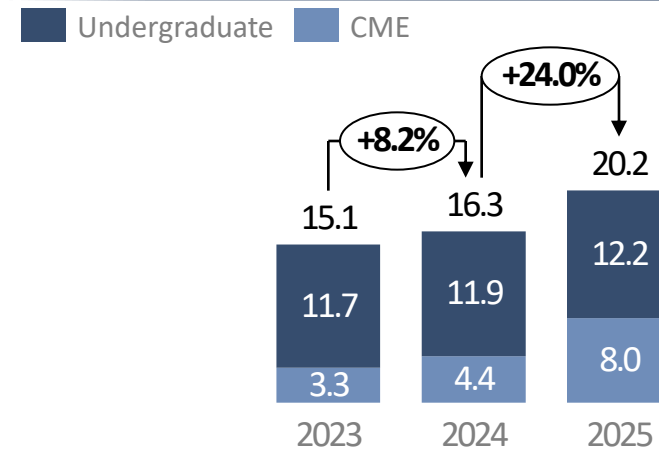


Inspirali: continues to be an important avenue for growth, with real ticket growth and margin expansion

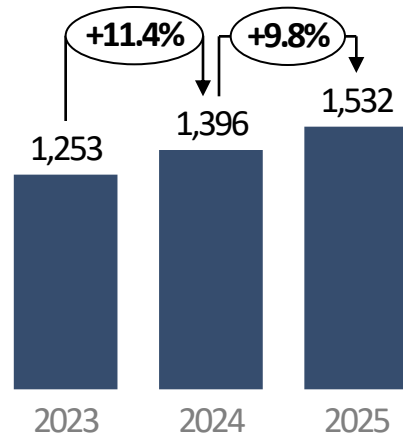
Academic Education Ticket (R\$)



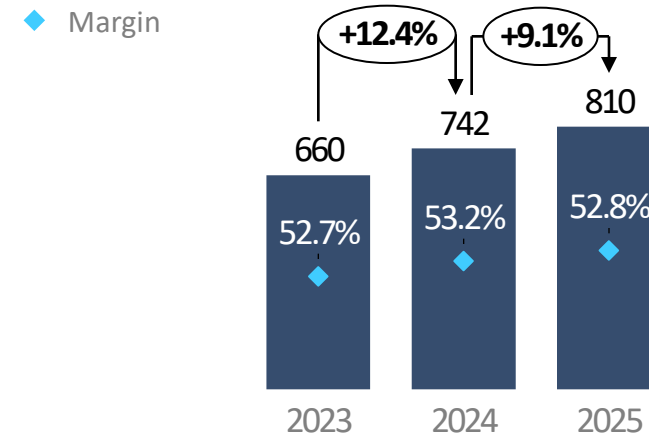
Student Base ('000)



Net Revenue (R\$ million)



Operating result (R\$ million)

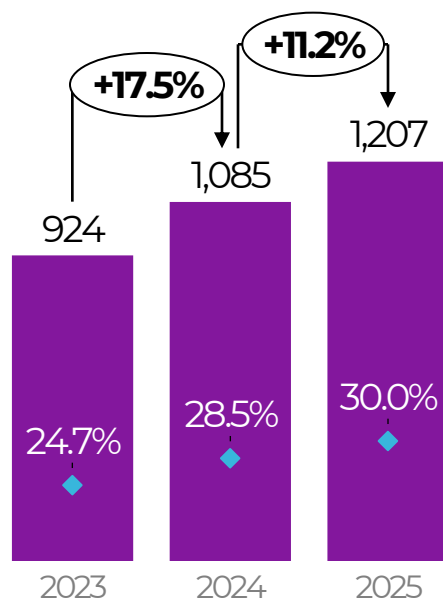


Our discipline in execution led to efficiency gains in several areas

R\$ million (except in %)	2025	% VA	2024	% VA	Δ 2025/ 2024	Δ VA
Net Revenue	4,023.7	100.0%	3,801.4	100.0%	5.8%	-
Teaching Cost	(820.6)	-20.4%	(834.5)	-22.0%	-1.7%	1.6pp
Third Party Services	(257.5)	-6.4%	(232.8)	-6.1%	10.6%	-0.3pp
PDA	(173.2)	-4.3%	(178.5)	-4.7%	-3.0%	0.4pp
Marketing	(291.9)	-7.3%	(290.6)	-7.6%	0.4%	0.3pp
G&A and Corporate Personnel	(323.0)	-8.0%	(292.9)	-7.7%	10.3%	-0.3pp
Others	(361.7)	-9.0%	(320.6)	-8.4%	12.8%	-0.6pp
Operating Result	1,795.8	44.6%	1,651.5	43.4%	8.7%	1.2pp
Corporate Expenses	(303.6)	-7.5%	(290.5)	-7.6%	4.5%	0.1pp
Adjusted EBITDA	1,492.2	37.1%	1,361.0	35.8%	9.6%	1.3pp
Rent expenses	(285.4)	-7.1%	(276.1)	-7.3%	3.4%	0.2pp
Adjusted EBITDA ex-IFRS16	1,206.8	30.0%	1,084.9	28.5%	11.2%	1.5pp

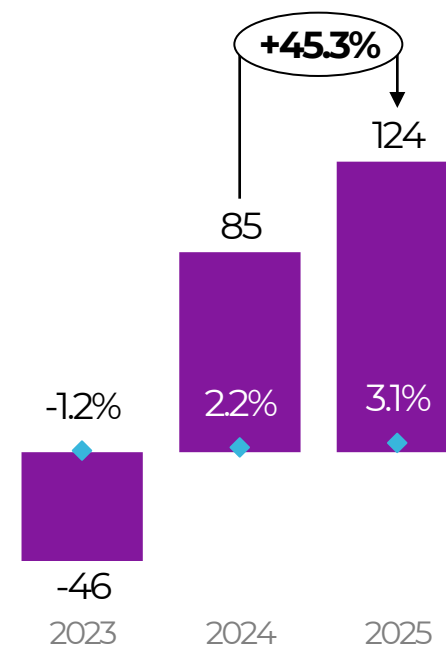
The completion in 2024 of the integration of Laureate IES, a transformational acquisition made in 2021, has brought Ânima to a high level of operational efficiency

Adj. EBITDA ex-IFRS 16 (R\$ million)



◆ Adj. EBITDA margin ex-IFRS16

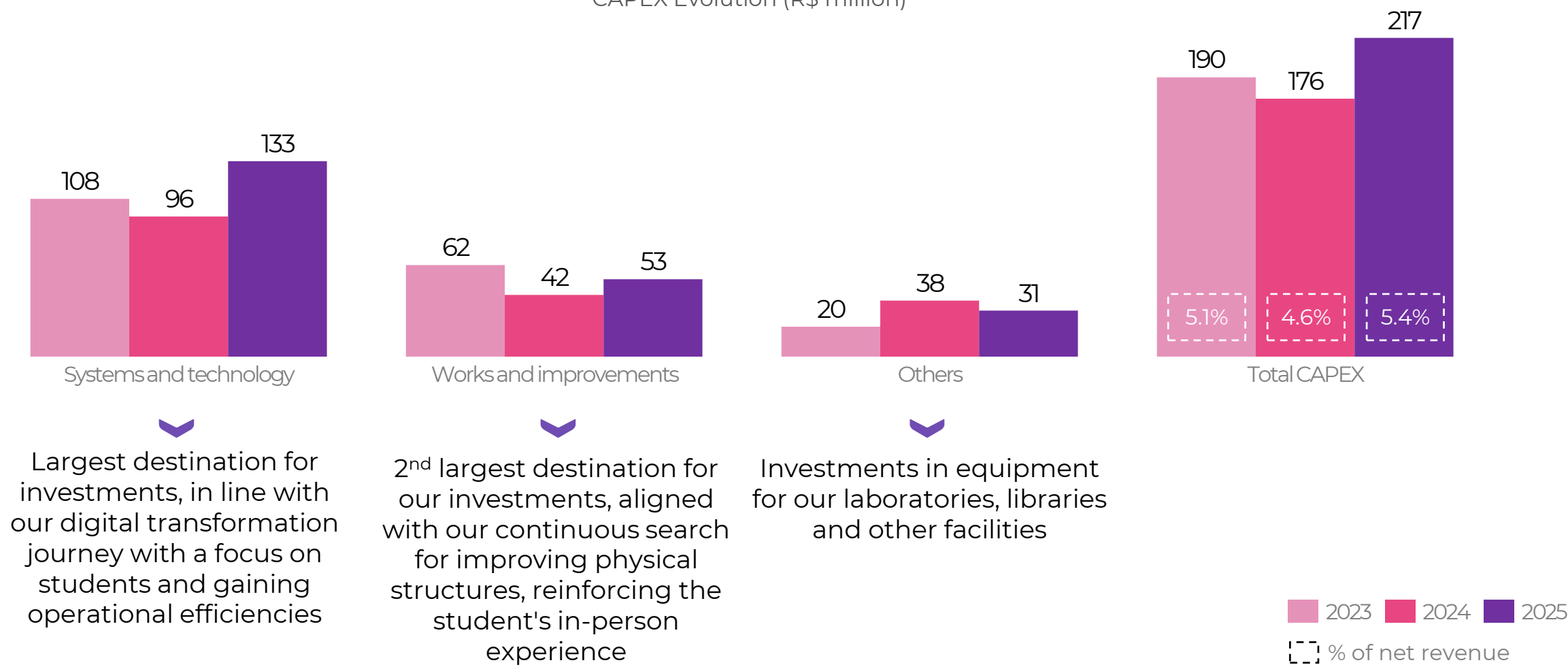
Adj. net income, attributable to controllers (R\$ million)



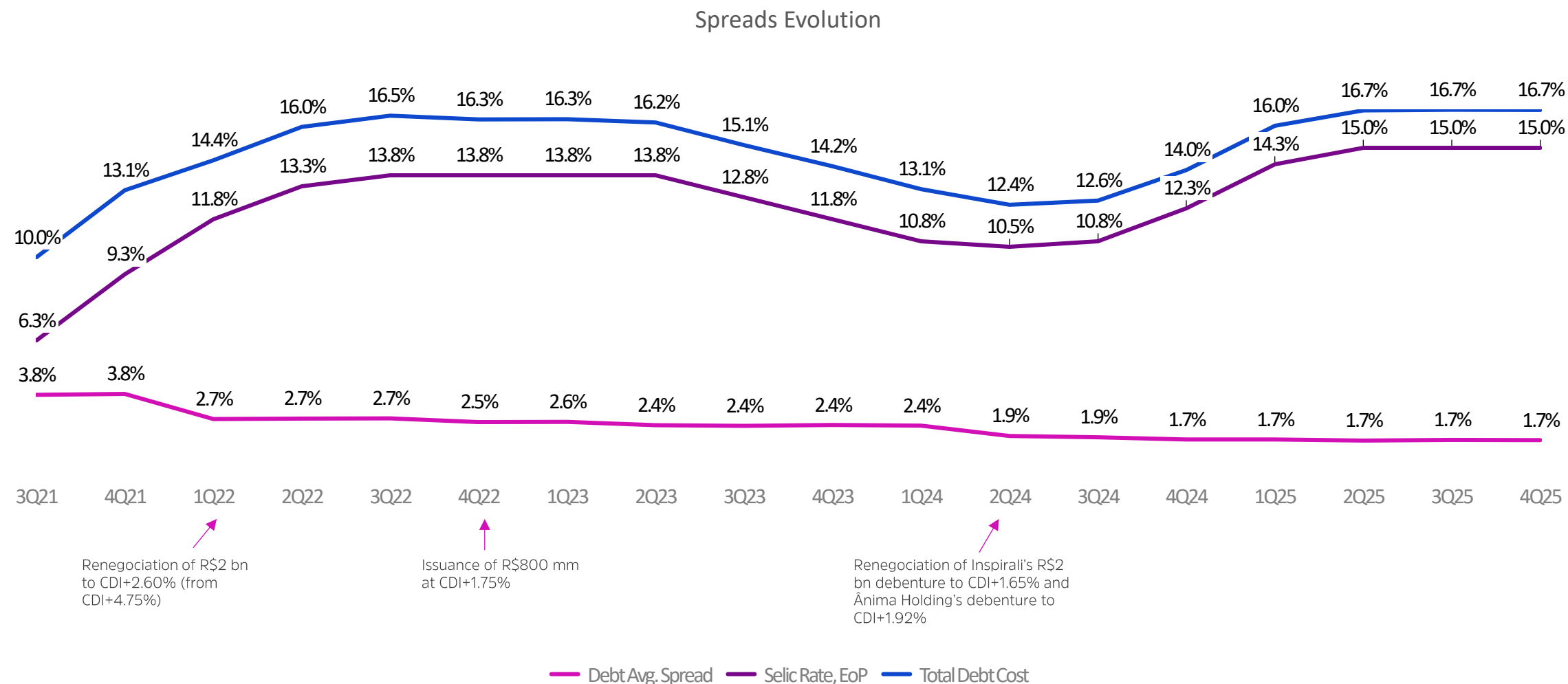
◆ Adj. net margin

We remain disciplined in capital allocation, with a close eye on investments, prioritizing improving the student experience and increasing operational efficiency

CAPEX Evolution (R\$ million)



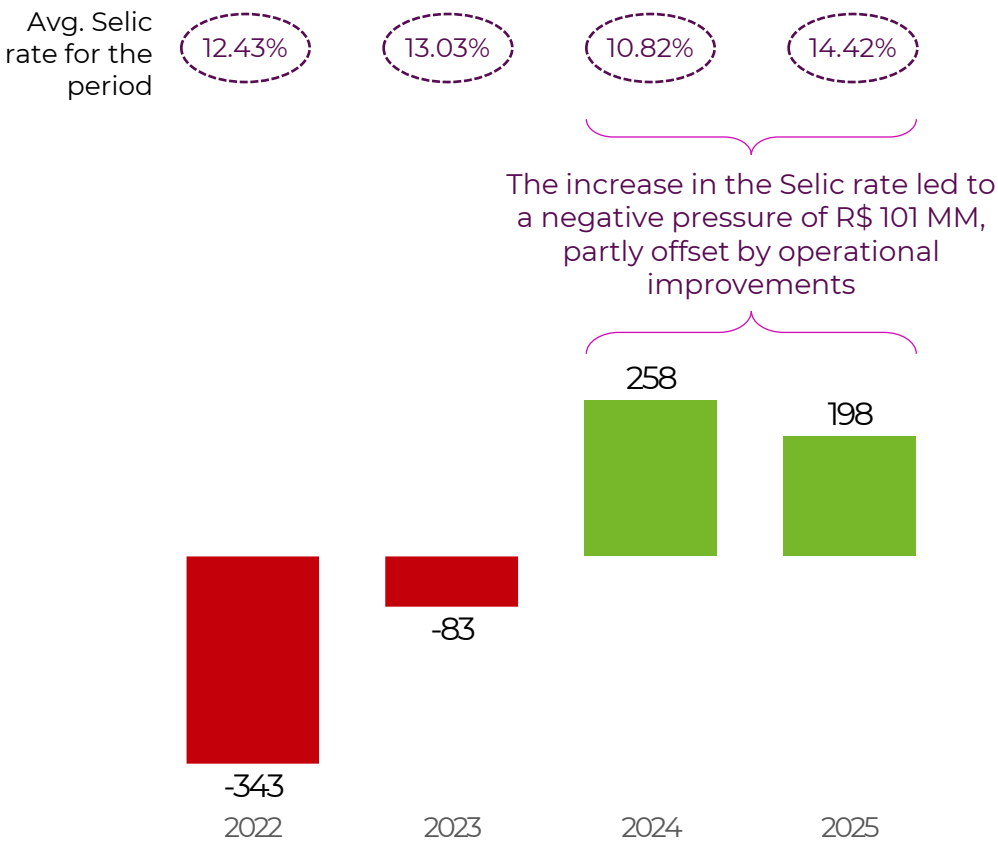
Bank liability management initiatives led to a reduction in spreads, helping to mitigate the effects of the increase in the Selic rate



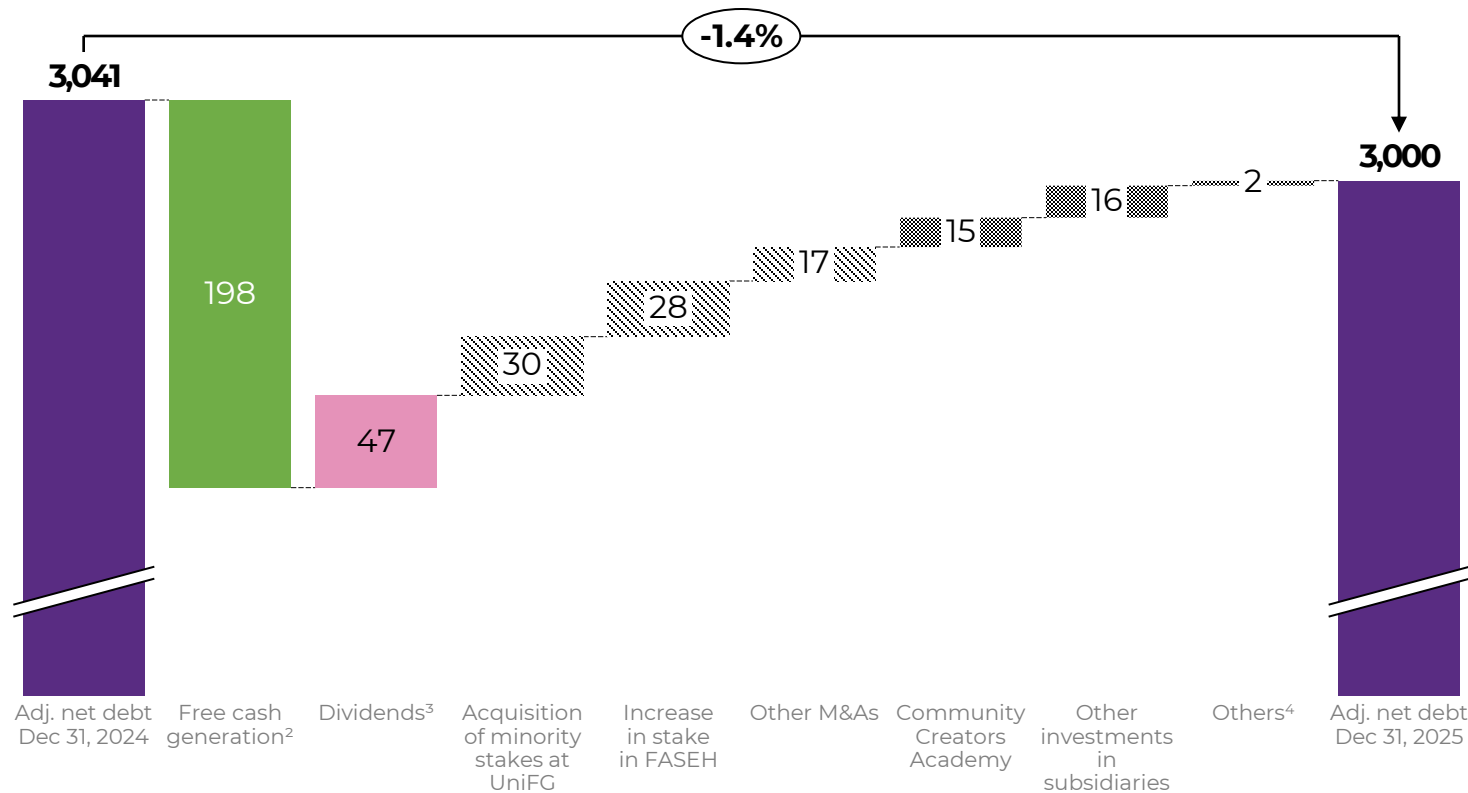
¹ Adjusted in 2024 by the debenture prepayment penalty fee, in the amount of R\$2.3 million, and by the reduction in the cost of raising prepaid debentures, in the amount of R\$22.4 million.

Even with the increase in the Selic rate, we maintained robust and consistent cash generation compared to the previous year, reducing net debt

Free Cash Generation¹ (R\$ millions)



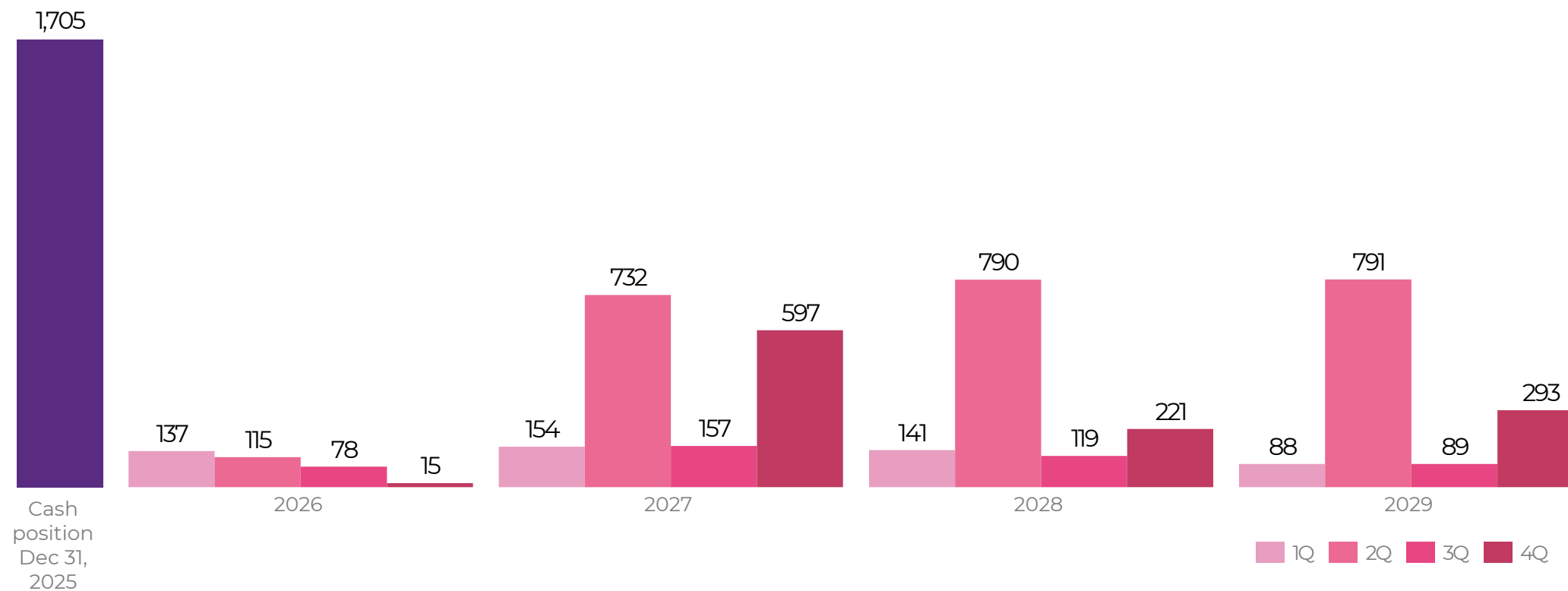
Evolution of Adjusted Net Debt¹ LTM (R\$ millions)



¹ The reconciliation and explanation of Adjusted Net Debt are available in our Reference Form, item 2.5 “Non-accounting measurements” and in the Earnings Release. ² It considers the company's cash generation, after net financial charges related to the assets and liabilities that make up the adjusted net debt and that were appropriated in the period. ³ Includes dividends paid by Anima, by Inspiralí and by FASEH to their respective shareholders. Excludes dividends paid by UniFG upon completion of the acquisition of a minority stake in 3Q25. ⁴ Consider the cash payment of R\$ 6.7 million for the acquisition of the minority stake and dividends of R\$ 23.5 million paid to the minority shareholders of UniFG relating to their shares in the retained earnings of the fiscal years 2024 and 1H25. ⁵ Includes disbursements to related parties and capital increases.

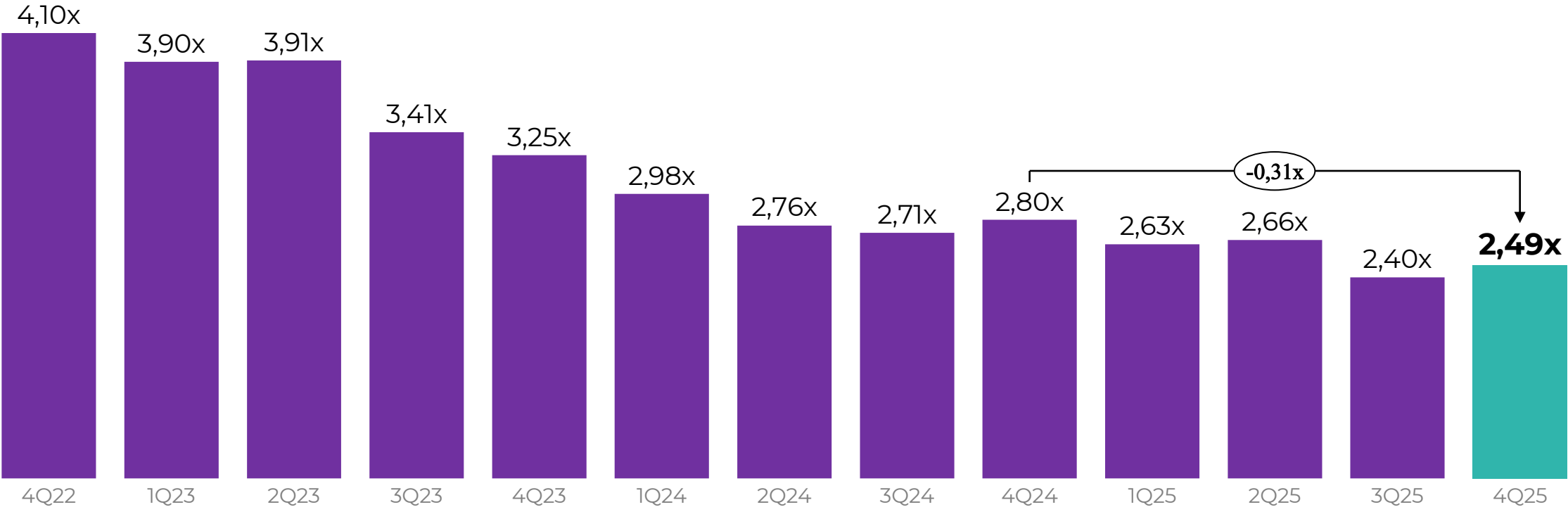
Solid liquidity to meet our financial commitments

Debt ex-IFRS 16 amortization schedule
(R\$ million)



We are following a path of organic deleveraging so that we can grow even more sustainably, investing in the quality of our offering

Adj. Net Debt. / Adj. EBITDA ex-IFRS 16



Thank you!

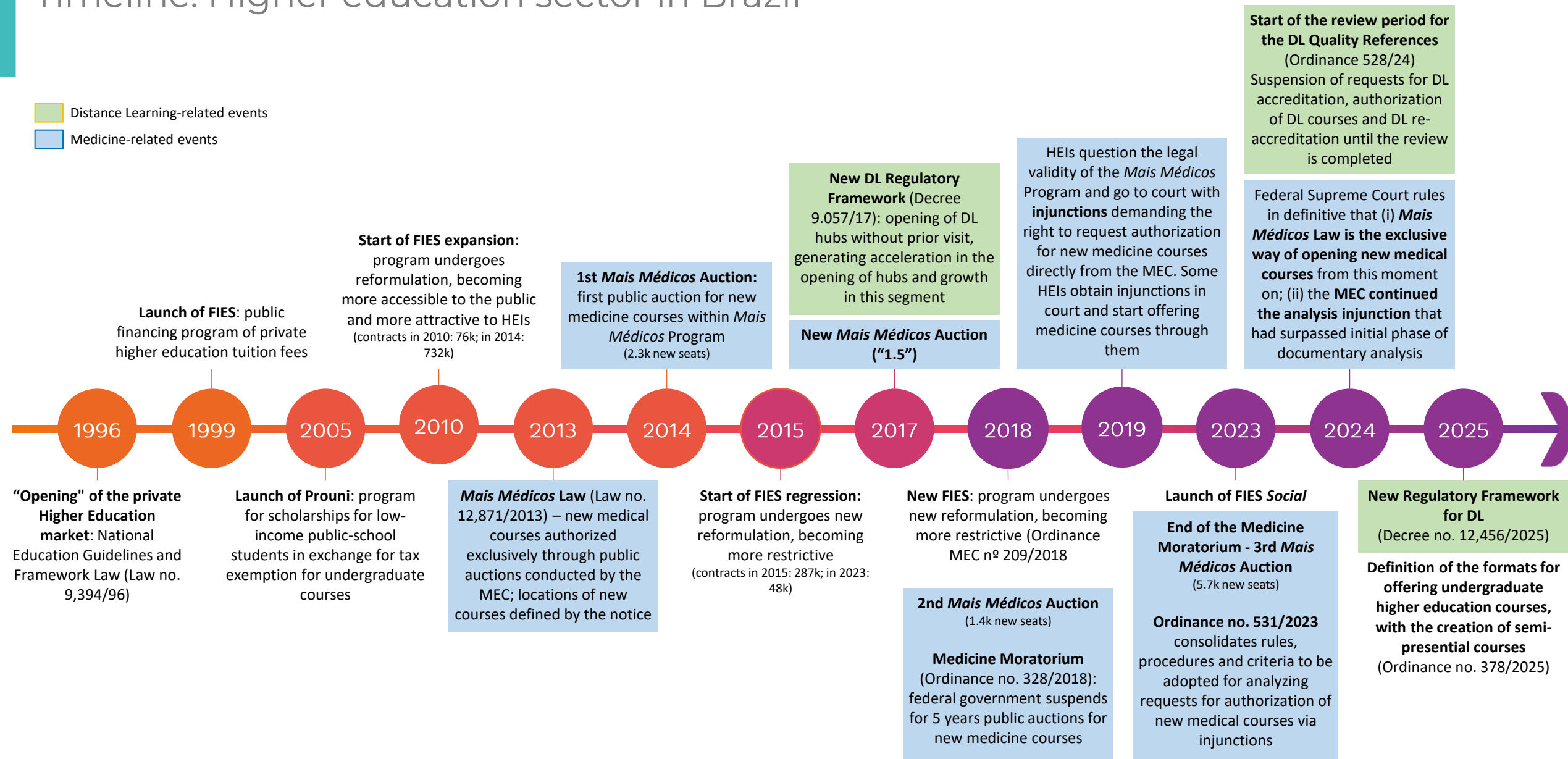
<https://ri.animaeducacao.com.br/>
ri@animaeducacao.com.br

APPENDIX I

HIGHER EDUCATION MARKET

Timeline: Higher education sector in Brazil

- Distance Learning-related events
- Medicine-related events

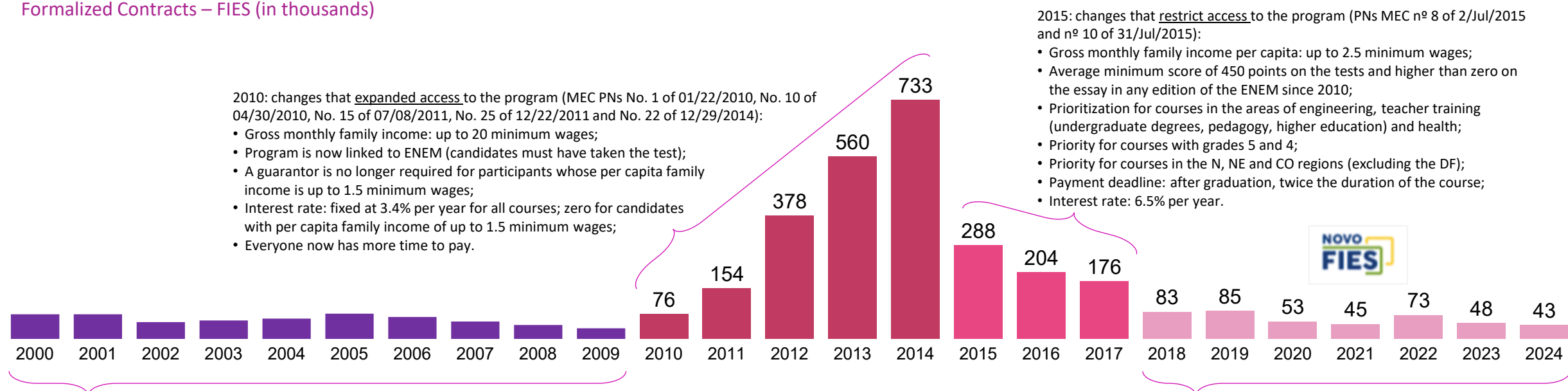


Government programs to encourage higher education

FIES: timeline

Created by the MEC in 1999. It allows admission to private HEIs with the help of student financing, with reduced interest rates. Aimed at low-income students, with the debt only being paid after graduation, and can be spread over several years.

Formalized Contracts – FIES (in thousands)



2010: changes that expanded access to the program (MEC PN's No. 1 of 01/22/2010, No. 10 of 04/30/2010, No. 15 of 07/08/2011, No. 25 of 12/22/2011 and No. 22 of 12/29/2014):

- Gross monthly family income: up to 20 minimum wages;
- Program is now linked to ENEM (candidates must have taken the test);
- A guarantor is no longer required for participants whose per capita family income is up to 1.5 minimum wages;
- Interest rate: fixed at 3.4% per year for all courses; zero for candidates with per capita family income of up to 1.5 minimum wages;
- Everyone now has more time to pay.

2015: changes that restrict access to the program (PNs MEC nº 8 of 2/Jul/2015 and nº 10 of 31/Jul/2015):

- Gross monthly family income per capita: up to 2.5 minimum wages;
- Average minimum score of 450 points on the tests and higher than zero on the essay in any edition of the ENEM since 2010;
- Prioritization for courses in the areas of engineering, teacher training (undergraduate degrees, pedagogy, higher education) and health;
- Priority for courses with grades 5 and 4;
- Priority for courses in the N, NE and CO regions (excluding the DF);
- Payment deadline: after graduation, twice the duration of the course;
- Interest rate: 6.5% per year.

1999: creation of FIES.

- Payment period: after graduation, and cannot exceed the duration of the course.
- Interest rate: until 2006 it was 9% per year, from 2006 to 2009 it increased to 3.5% to 6.5% per year, depending on the course

2018: New FIES (PN MEC nº 209 of 03/07/2018) – changes make the program less attractive for HEIs:

- Gross monthly family income per capita: up to 3 minimum wages;
- Minimum financing of 50% of the course fee;
- Maximum financing amount: R\$42,000 per semester (versus R\$30,000).
- Payment term: payment of co-participation by the student during the course and payment of the principal in several years after graduation;
- Interest rate: zero, with inflation adjustment;
- HEIs start to participate in the financing risk (FG-Fies) – contribution ceiling from the 5th year defined in 2023.

End of 2021: government forgives up to 92% of low-income students' debt with FIES.

2024: launch of FIES Social (up to 100% financing for students with a monthly gross family income per capita of up to half the minimum wage).

Government programs to encourage higher education

FIES: current rules

For the student...

Modalities	FIES	P-FIES	FIES Social
Financed portion	50% of educational expenses	Up to 100% of educational expenses	Up to 100% of educational expenses
Interest rate	Zero	Defined by the partner financial institution	Zero
Prerequisites	Gross monthly family income per capita: up to 3 minimum wages . ENEM: having taken any edition since 2010 with a minimum average score of 450 points in the tests and higher than zero in the essay.	Gross monthly family income per capita: non-existent . ENEM: no requirement to take the test .	Gross monthly family income per capita: up to ½ minimum wages . ENEM: having taken any edition since 2010 with a minimum average score of 450 points in the tests and higher than zero in the essay
Payment	During the course: payment of only the co-participation (unfinanced portion) in quarterly installments. After graduation: payment of the debt in monthly installments over several years, adjusted for inflation.	There is no grace period, meaning the student may have to start paying back the loan while they are still studying.	During the course: payment of only the co-participation (unfinanced portion) in quarterly installments. After graduation: payment of the debt in monthly installments over several years, adjusted for inflation.

For the HEIs...

HEIs participate in the financing risk, as joint debtors of FG-FIES, contributing to the Fund according to the time of the maintainer in FG-FIES, as follows:

- I. in the 1st year: **13%** on educational costs;
- II. from the 2nd to the 5th year: **10% to 25%** on educational costs (depending on dropout, non-payment of co-participation or other amounts owed by the financed student); and
- III. after the 5th year: the ratio between the amount paid and the amount owed for the previous year in the sponsor's portfolio, **capped at 27.5%**.

Undergraduate medical courses:

- Medical courses that adhere to FIES can offer up to 10% more places in addition to the places authorized for students in the program.

Government programs to encourage higher education

PROUNI: current rules

Created by the MEC in 2005. It allows participants to have access to a partial or full scholarship at private higher education institutions.

For the student...

Modalities	PROUNI – partial scholarship	PROUNI – full scholarship
Prerequisites	Gross monthly family income per capita: up to 3 minimum wages. Not having a higher education degree. Meet at least one of the following conditions: ➤ have completed high school in a public school; ➤ have completed high school in a private school, as a full scholarship student at the school itself; ➤ be a person with a disability.	Gross monthly family income per capita: up to 1,5 minimum wages. Not having a higher education degree. Meet at least one of the following conditions: ➤ have completed high school in a public school; ➤ have completed high school in a private school, as a full scholarship student at the school itself; ➤ be a person with a disability.

For the HEIs...

Tax benefits:

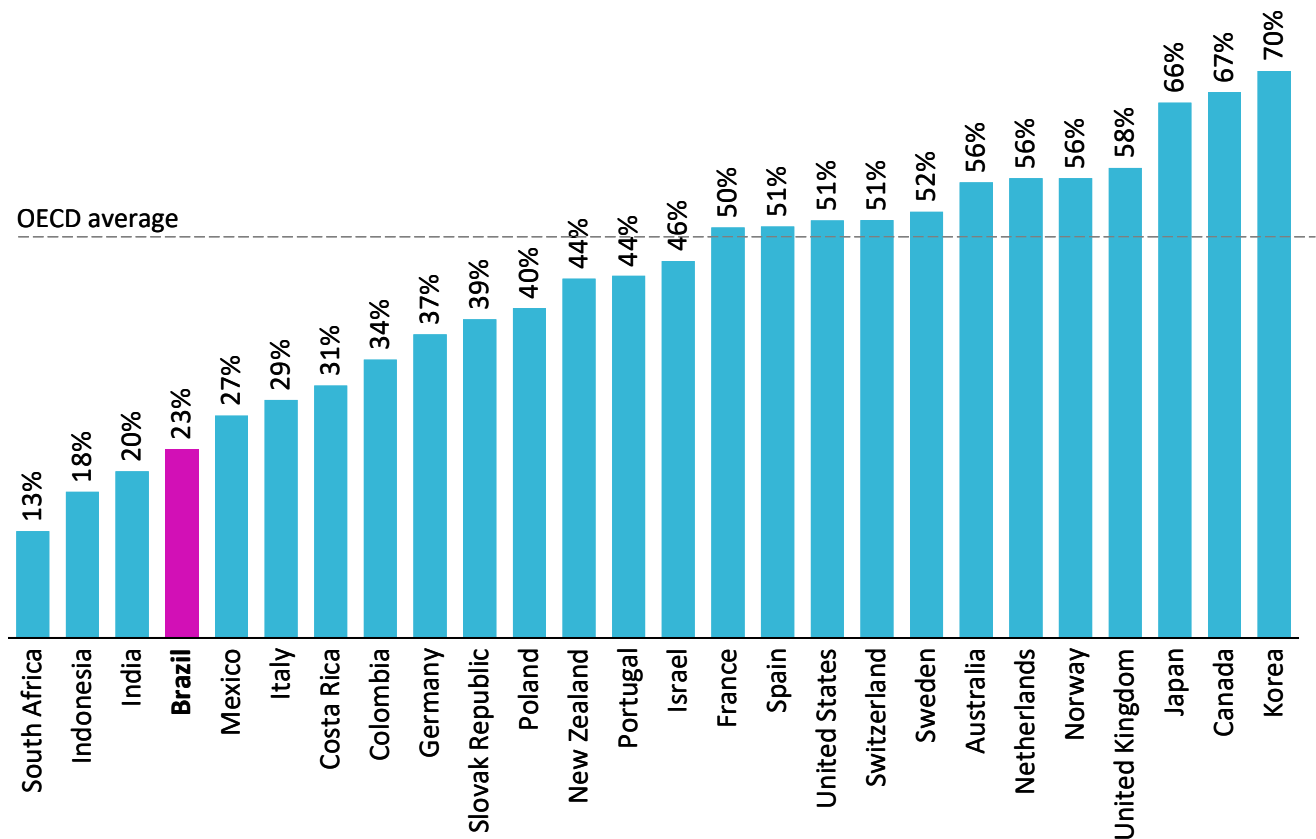
- Exemption from federal taxes on revenue: PIS and COFINS
- Exemption from federal taxes on profits: IRPJ and CSLL

Undergraduate medical courses:

- Medical courses that adhere to FIES can offer up to 10% more places in addition to the places authorized for students in the program.

Penetration of Brazilian higher education still low in relation to other countries and far from the National Education Plan Target

Population with higher education – 2022



O Plano Nacional de Educação (PNE) (“National Education Plan”) determines guidelines, goals and strategies for government policy to expand education in the country

Goal 12

Raise the gross enrollment rate in higher education to 50% (fifty percent) and the net rate to 33% (thirty-three percent) of the population aged 18 (eighteen) to 24 (twenty-four) years old, ensuring quality of supply and expansion to at least 40% (forty percent) of new registrations, in the public segment.

Gross undergraduate enrollment rate



Expected goal 50%
Current situation 30.3%

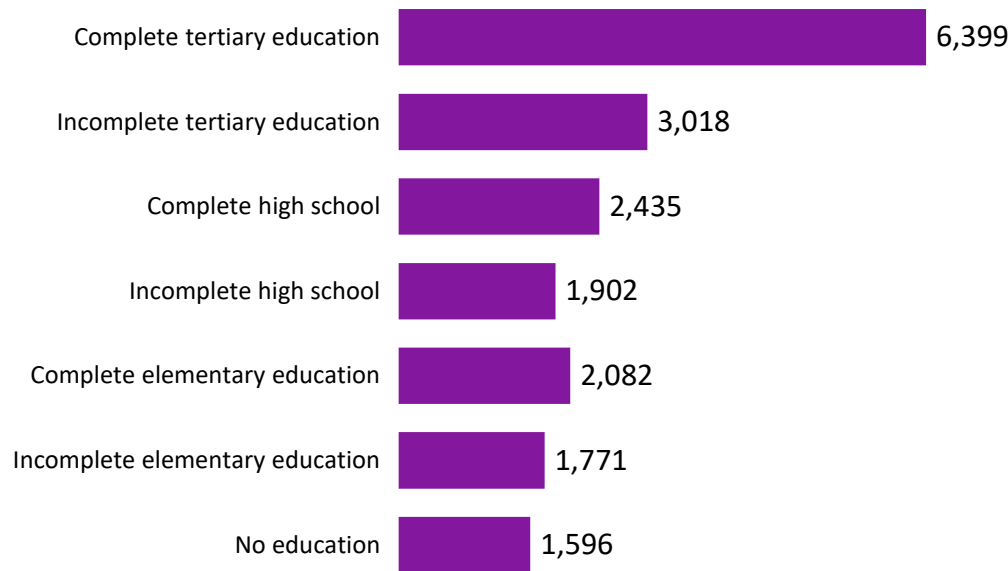
Net undergraduate enrollment rate



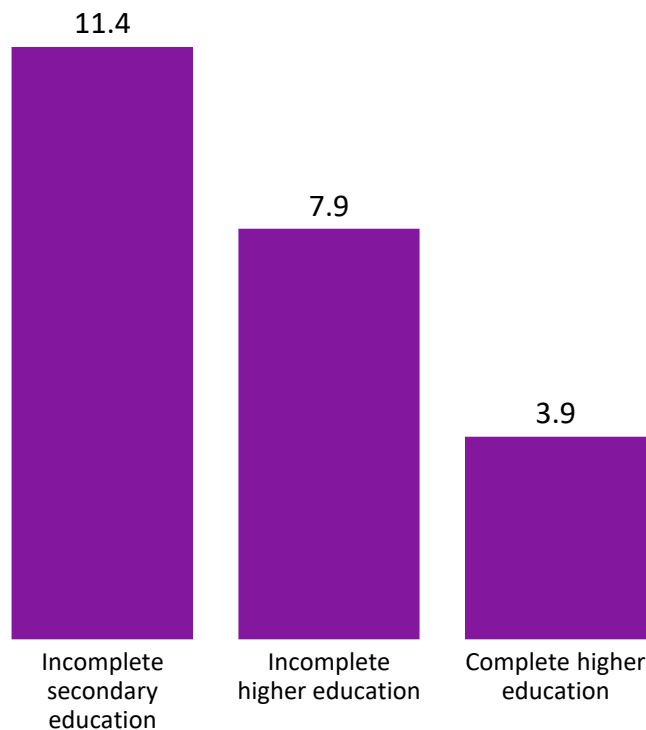
Expected goal 33%
Current situation 20.2%

Population with higher education has a better monthly income and unemployment rate than those without a degree

Average income by level of education
2024 (in R\$)

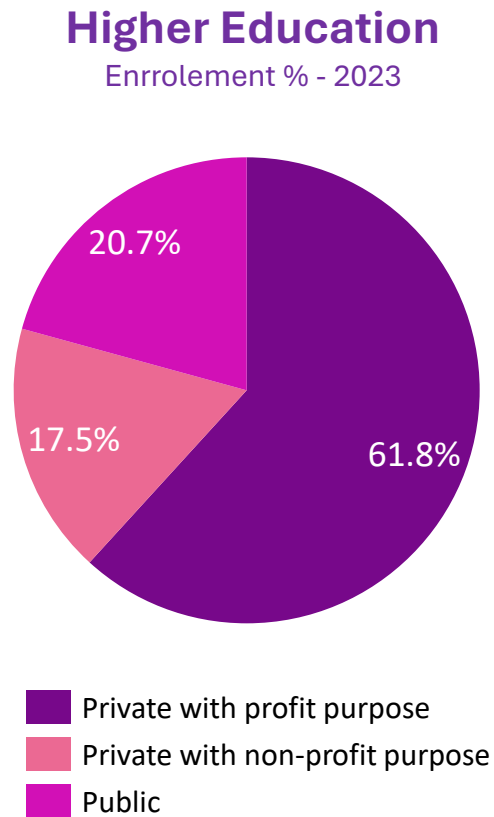
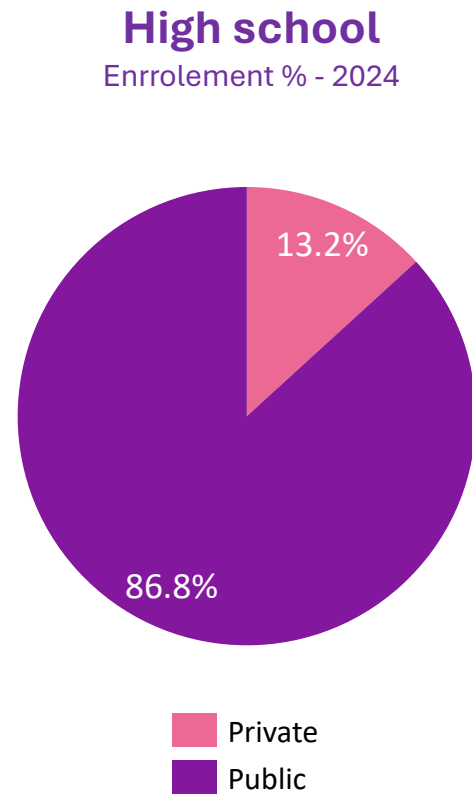


% unemployment by education level
3Q25 (in %)



Most high school graduates come from public schools and new government programs can help them enter higher education

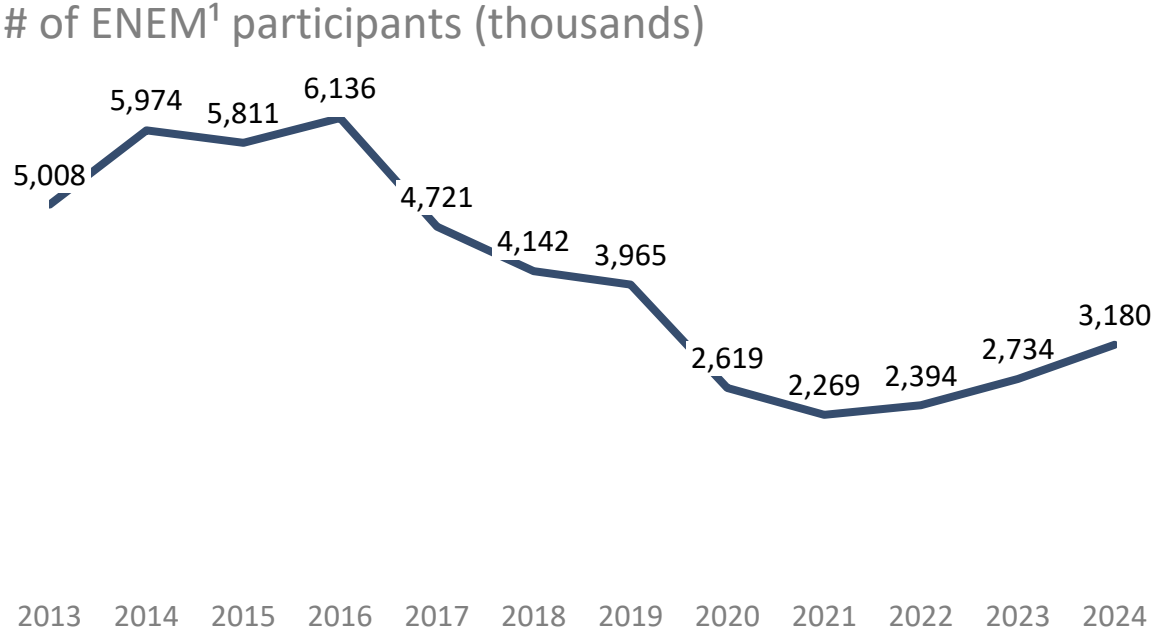
% participation of the private sector in education...



Program Pé de meia (“Nesting”)

- Federal government financial-educational incentive program aimed at public high school students.
- It aims to promote the retention and completion of students at this stage of education.
- Upon proving enrollment and attendance, the student receives a monthly incentive of R\$200 and an annual incentive of R\$1,000.
- The program **can increase demand in the higher education sector**, providing conditions for completing secondary education.

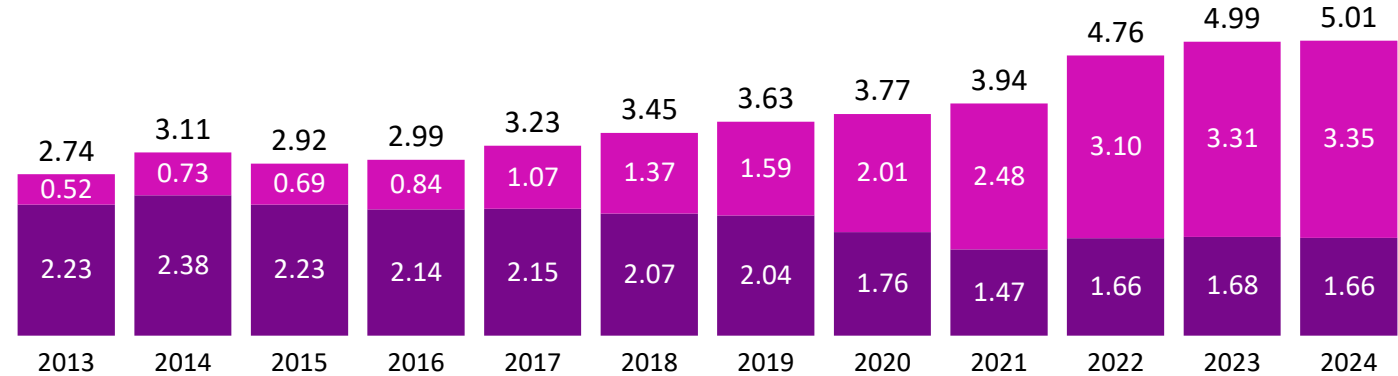
After a period of decline in the number of ENEM participants, we saw an inflection from 2021 onwards



Source: INEP/MEC.
¹ ENEM – National High School Exam: assesses students' academic performance at the end of basic education. ENEM scores can be used to access public universities and programs such as the University for All Program (ProUni), in addition to being used to apply for student financing in government programs, such as the Student Financing Fund (Fies).

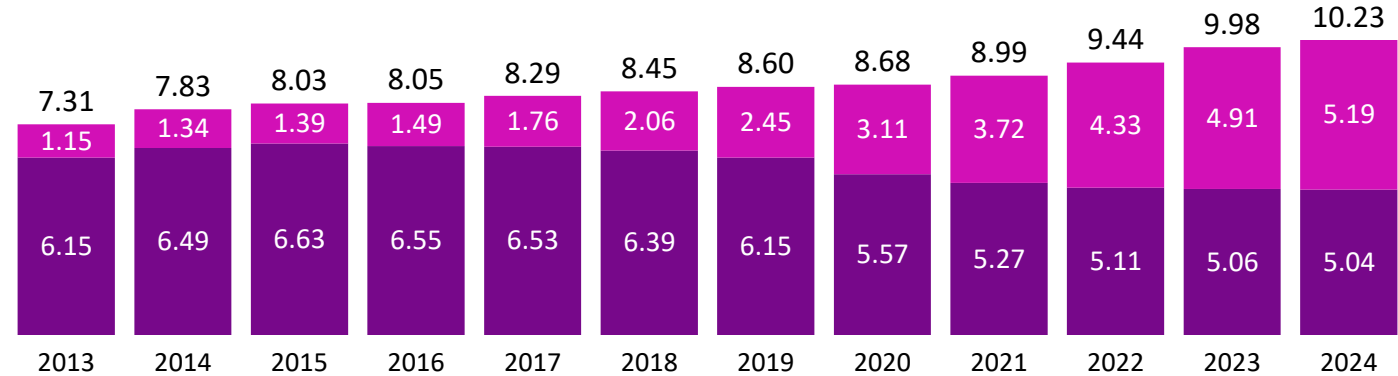
Interest in higher education continues to increase, but with a change in the mix between in-person and distance learning modalities...

Newcomers (millions)



Since 2020, the number of STUDENTS in the distance learning modality is greater than in the in-person modality...

Enrollments (millions)



... and in 2024, for the first time, the ENROLLMENT base in the EAD modality also surpassed the base in the In-Person modality.

On campus Distance learning

...but this dynamic is expected to change with the new regulatory framework for distance learning published in 2025

The New Distance Learning Regulatory Framework has brought **relevant changes to all modalities** of Higher Education, and **Ânima is the educational group best positioned to capture the opportunities** in this new regulatory environment.

Changes brought about by the new framework:

- Creation of the hybrid modality.
- Prohibition of certain distance learning courses, such as healthcare, engineering, and undergraduate programs..
- Increase in the minimum workload for in-person activities in all modalities.

Vantagens competitivas da Ânima:

The new regulatory framework brings changes towards greater quality for the sector

We have always prioritized the quality of our offerings, which results in less need to adapt to the new framework, and we remain focused on further improving the holistic experience for students and teachers.

We believe that a significant portion of the demand for courses discontinued in the EAD format will migrate to semi-presential and face-to-face courses.

Hybridity is in our DNA and our academic model allows us to offer quality blended learning courses at scale.

We are in all regions of Brazil

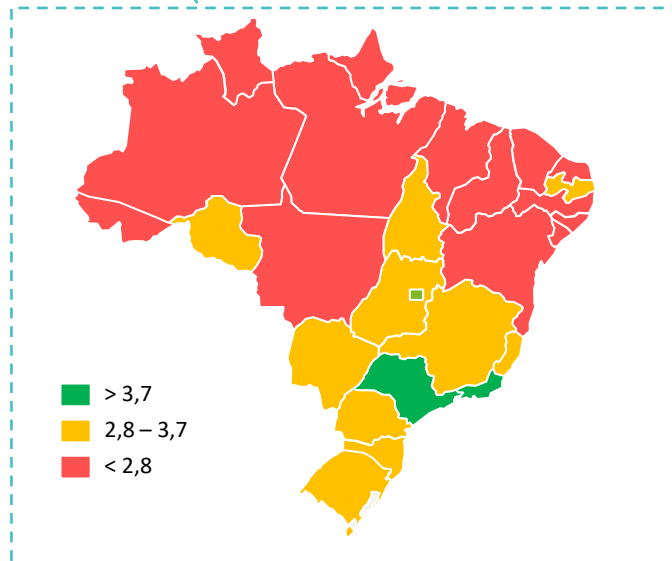
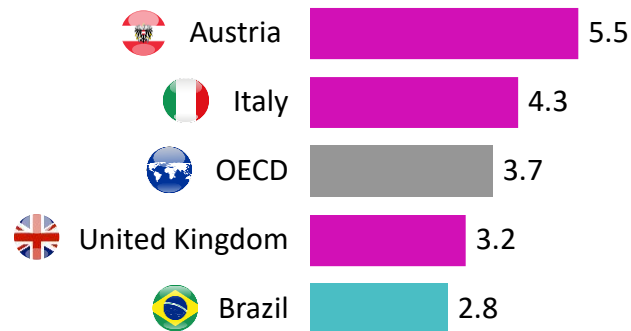
We have geographic presence and physical capacity in the regions with the highest demand for the blended learning modality, making it easier to meet the increased in-person workload in all modalities.

Medical education: Strong demand for doctors in Brazil



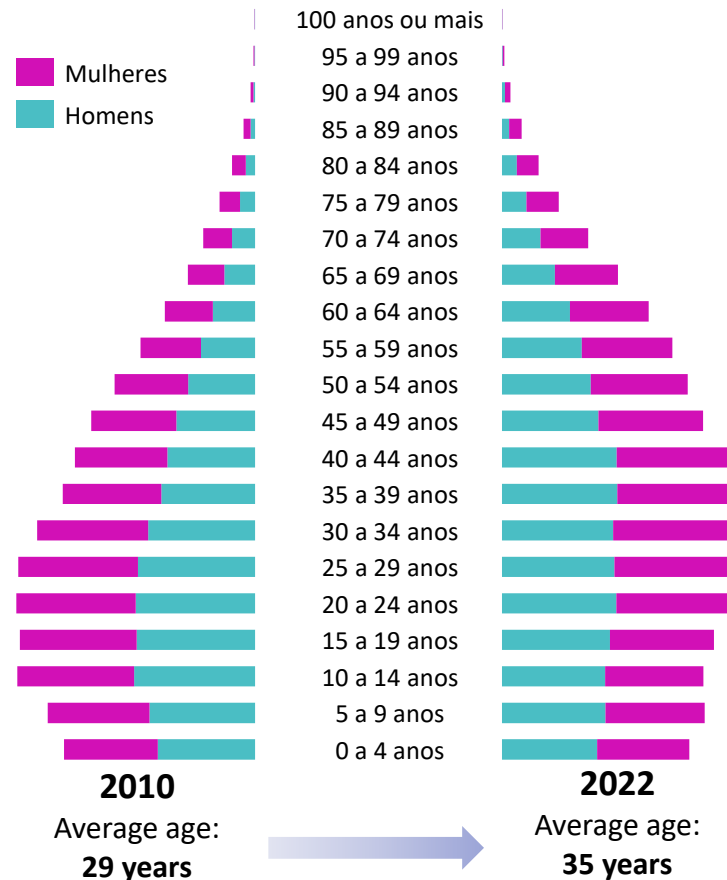
Brazil lacks doctors...

Doctors per 1,000 inhabitants¹



... the average age of the Brazilian population is increasingly higher...

Age pyramid of the Brazilian population²



... and Brazil is the only country with more than 200 million inhabitants to have a unified health system

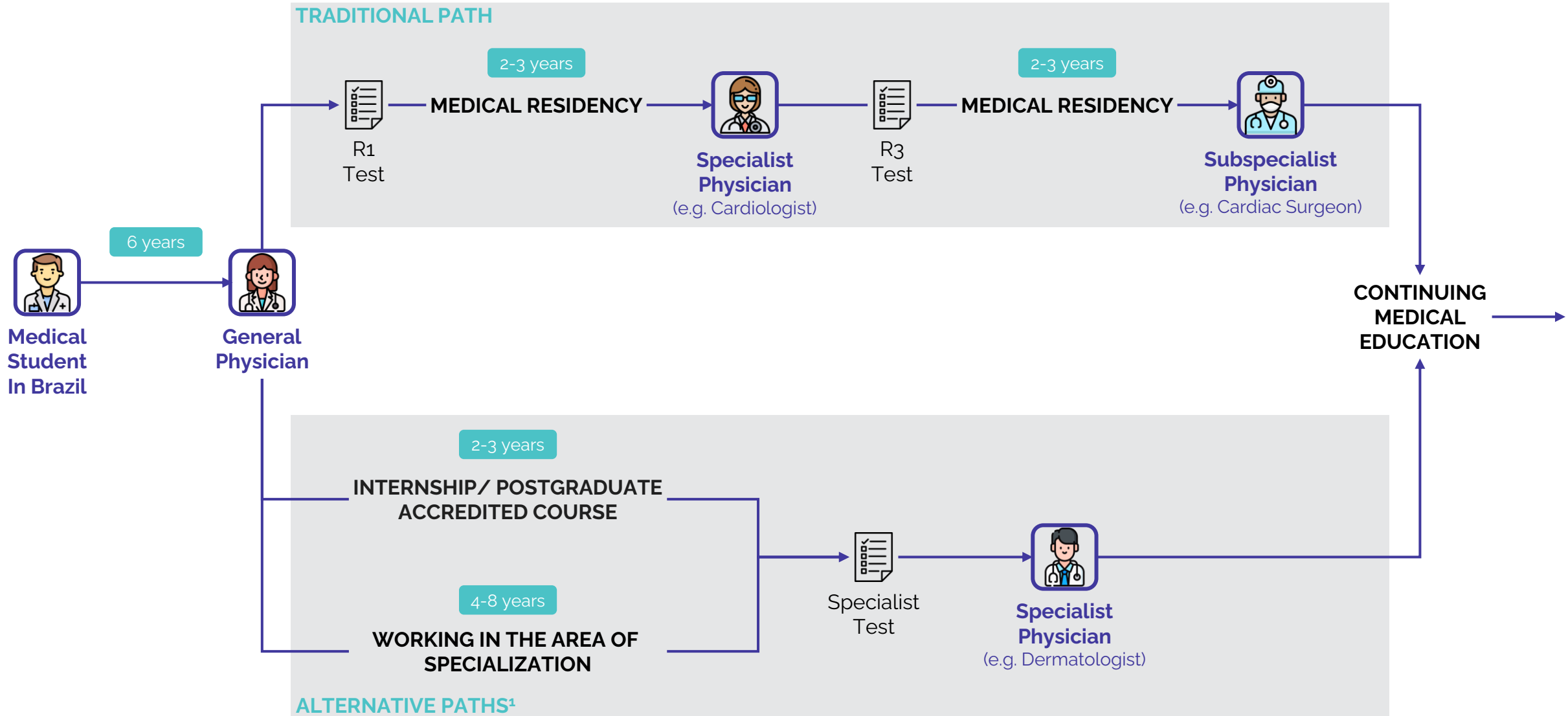


Set of health actions and services provided throughout the national territory by federal, state and municipal public bodies and institutions, in addition to the private sector that is linked to the system.



STRONG DEMAND FOR DOCTORS

Medical education and practice present a long and complex journey with several different paths



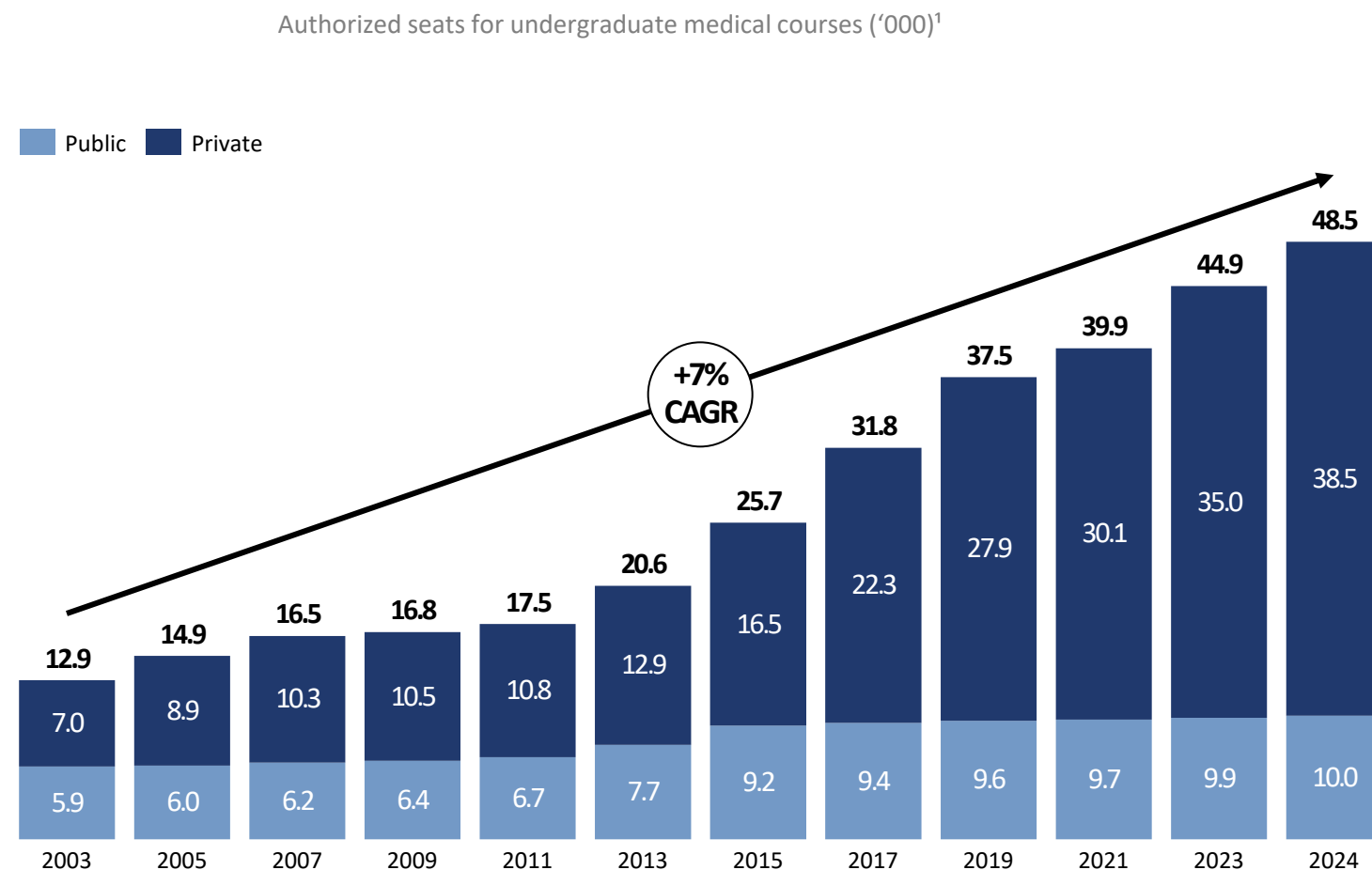
Note: (1) Alternative paths allow for fewer specialization options than residency.

Medical undergraduate: the supply of doctors is heavily regulated...

The authorization process for new undergraduate medical seats is complex and time-consuming...

Jun/2024: Brazil's Supreme Federal Court determined that the exclusive way to **open new medical courses** and **authorize new seats in existing courses** is through a **public call made by the Ministry of Education (MEC)** in accordance with the ***Mais Médicos Law***.

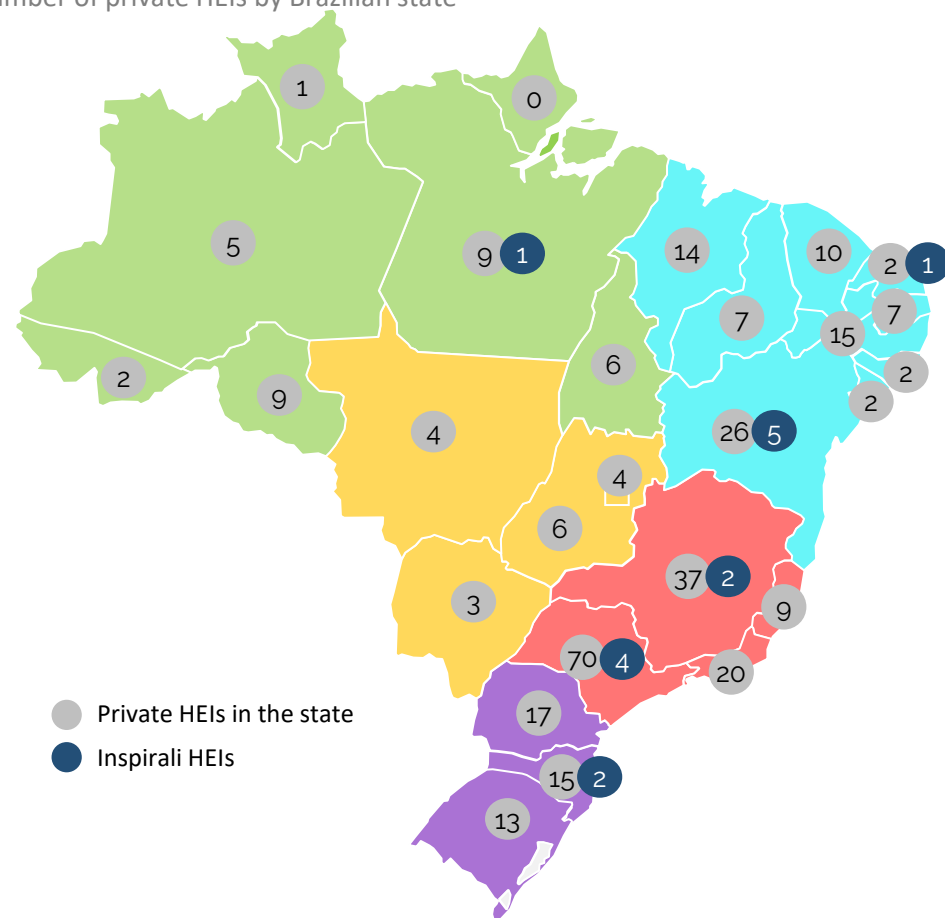
... leading to a controlled growth in authorized seats over the years



... and current authorized seats are very spread out

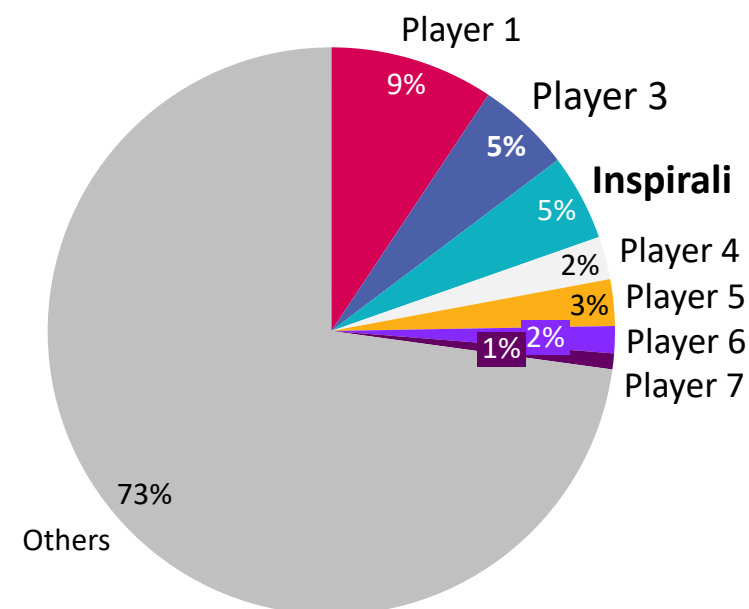
The private network has more than 260 medical courses spread across Brazil...

Number of private HEIs by Brazilian state¹



... with the main listed educational groups holding ~26% of authorized seats allocated to the private sector

Market share in number of seats authorized by MEC²

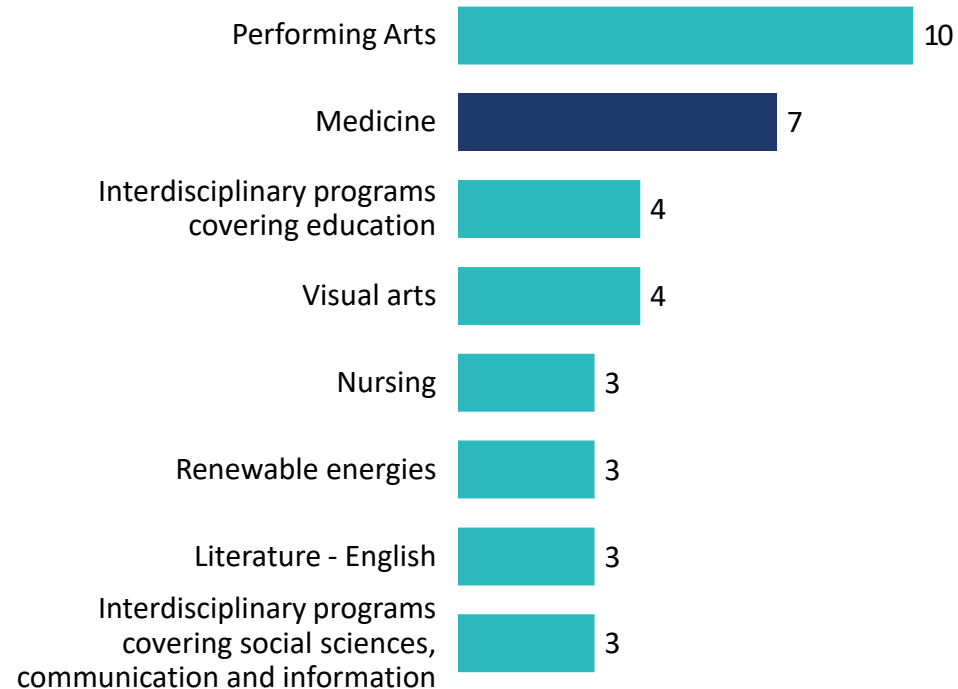


As a result, the medical profession is highly valued and medical courses are in extremely high demand

Demand for undergraduate medical courses exceeds supply...

...since medical careers are highly lucrative

Candidates per seat – private HEIs, 2023



Med dropout rate: <5%



97%
employability



1.8x salary
compared to
engineering courses²

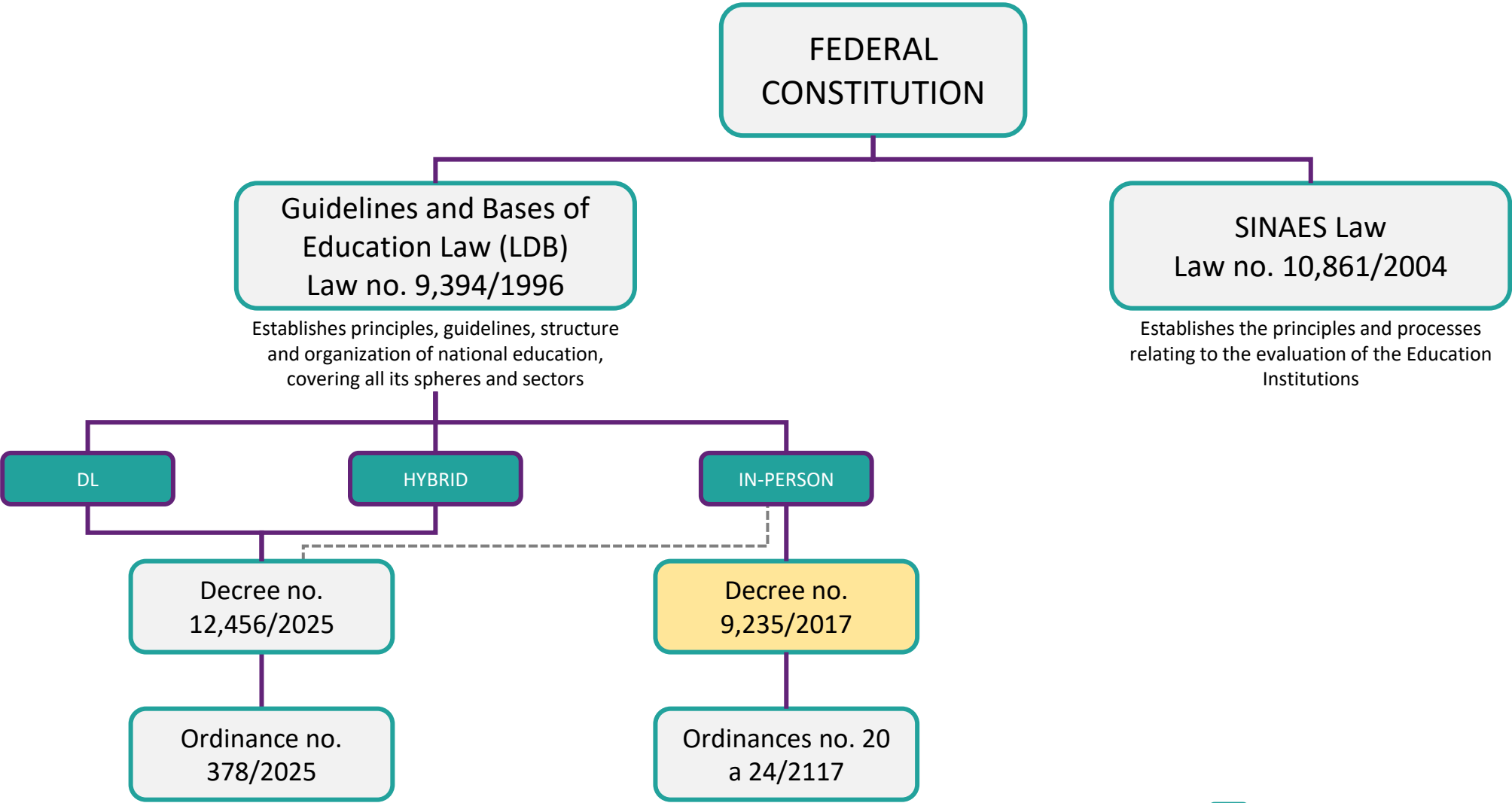


4-years
average payback after
Graduation

APPENDIX II

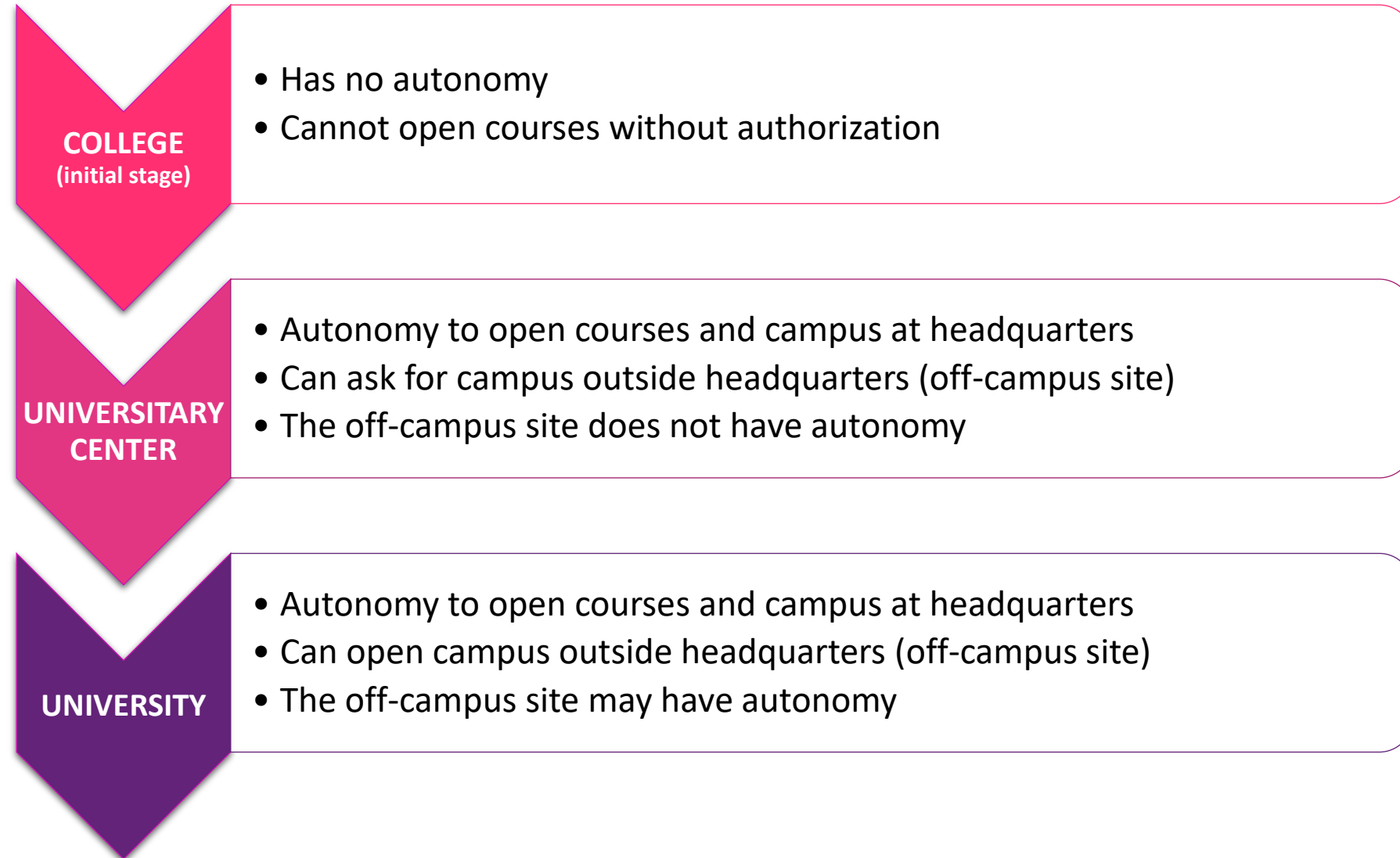
REGULATION

Main Legal and Normative Frameworks of Education

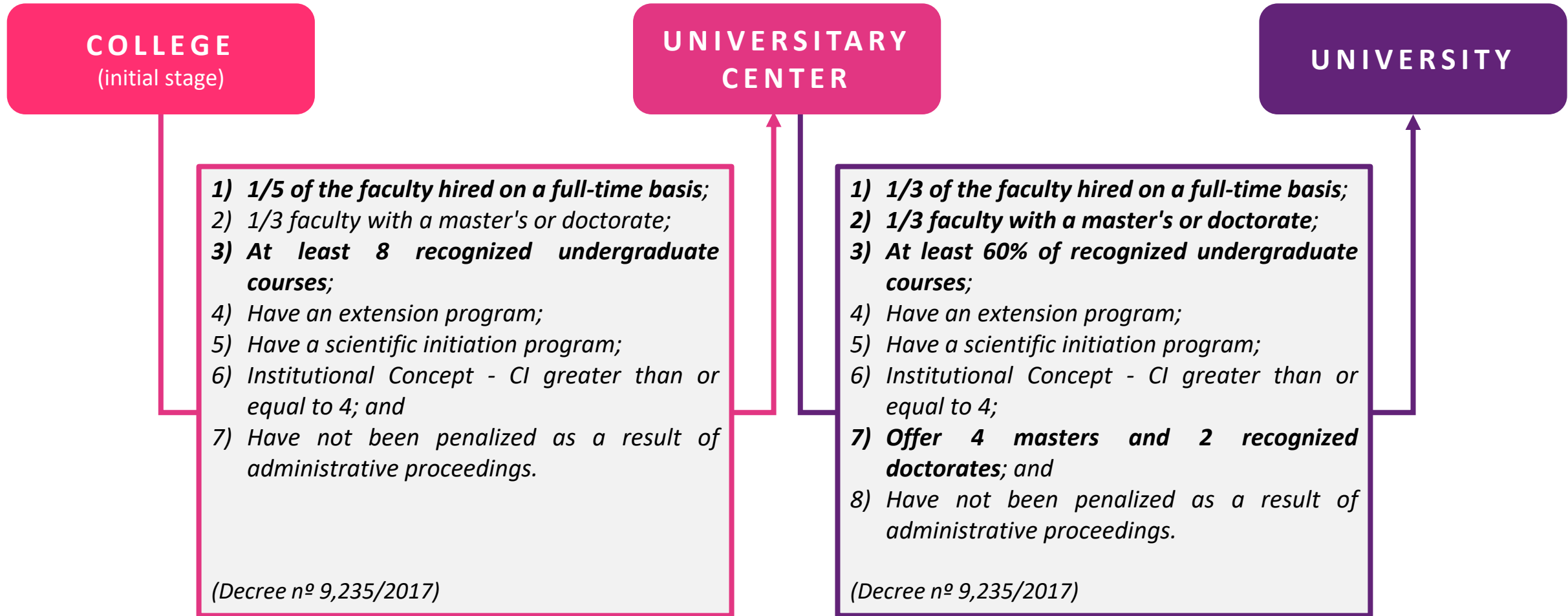


Types of HEIs

Academic organization and autonomy



Requirements for evolution of autonomy



Types of physical space of HEIs

CAMPUS

- Physical space where the institution is located.

OFF-CAMPUS SITE

- Outside the Municipality, within the same State: a campus outside the headquarters is understood to be the academic unit of a university or university center that is part of the institution as a whole, located in a municipality other than the headquarters of the HEI, in the same federative unit.

HUB

- The Distance Learning hub is the decentralized unit of the IES, in the country and abroad, for the development of training activities.

Types of authorizations

For the HEI to be operational (Institutional)



- Accreditation is the process that creates the IES code in e-MEC. Only after accreditation can the IES operate.
- **The accreditation request (final or preliminary) must be accompanied by a request for authorization for at least 1 and a maximum of 5 undergraduate courses.**
- The accreditation order is accompanied by the CI grade – Institutional Concept, with 3 being the minimum grade for accreditation. This grade will determine the period of time that the HEI will have to re-accredit (grade 3 = 3 years, grade 4 = 4 years, grade 5 = 5 years).
 - The re-accreditation renewal note will define the deadline for re-accreditation renewal and so on, indefinitely.
 - If at any point the grade drops below 3 during the re-accreditation process, the MEC opens a supervision process, suspends the HEI's offer to new students (i.e., blocks the student base) and opens a deadline for the HEI to sign the commitment protocol with the requirements to be met and in what time frame (usually 1 year). HEIs can respond in less time (the sooner the better). The MEC returns at the end of the deadline to analyze.

For the course to be operational



- Authorization is the process that creates the course code in e-MEC and authorizes its offering.
- The authorization order is accompanied by the CC grade – Course Concept, with 3 being the minimum grade for authorization. This grade will determine the period of time that the HEI will have to make the recognition (grade 3 = 3 years, grade 4 = 4 years, grade 5 = 5 years).
 - The recognition renewal note will define the deadline for the recognition renewal and so on indefinitely.
 - If at any point the grade drops below 3 during the process of renewing the recognition, the MEC opens a supervision process, suspends the offer of that course to new students (i.e., blocks the student base) and opens a deadline for the HEI to sign the commitment protocol with the requirements to be met and in what time frame (usually 1 year). HEIs can respond in less time (the sooner the better). The MEC returns at the end of the deadline to analyze.

Acts that depend or not on MEC's approval

Acts that depend on MEC's approval

I - increase of seats in undergraduate courses offered by colleges;

II - increase in seats in undergraduate courses in Law and Medicine offered by university centers and universities, observing the provisions of art. 41;

III - voluntary termination of courses offered by HEIs without autonomy;

IV - voluntary disqualification from HEI or offer in one of the modalities;

V - unification of HEIs maintained by the same sponsor; and

VI - **off-campus site accreditation.**

Acts that do not depend on MEC's approval

The other additions will be made in specific acts of the HEIs and will be informed to the Secretariat for Regulation and Supervision of Higher Education of the Ministry of Education.

Examples:

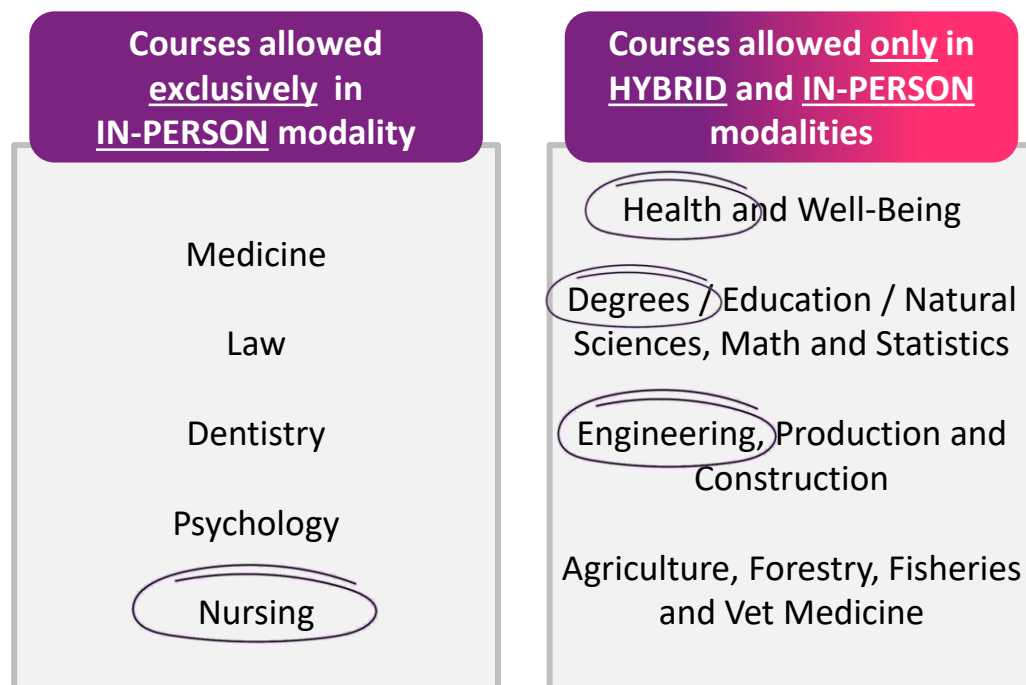
- **maintenance transfer**
- **Relocation of seats**
- **Increase in seats for university centers and universities (except Law and Medicine)**

Main highlights

- Creation of the hybrid education course modality

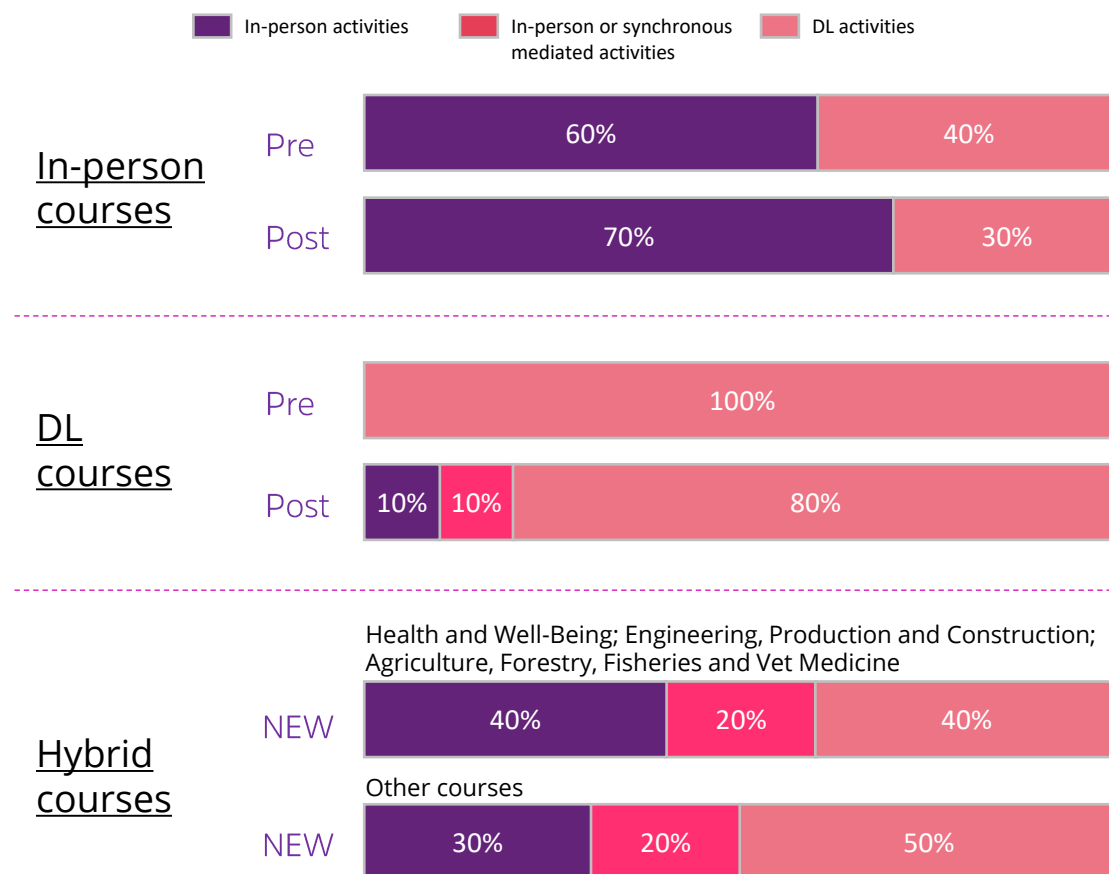


- Prohibition of certain courses in the DL modality

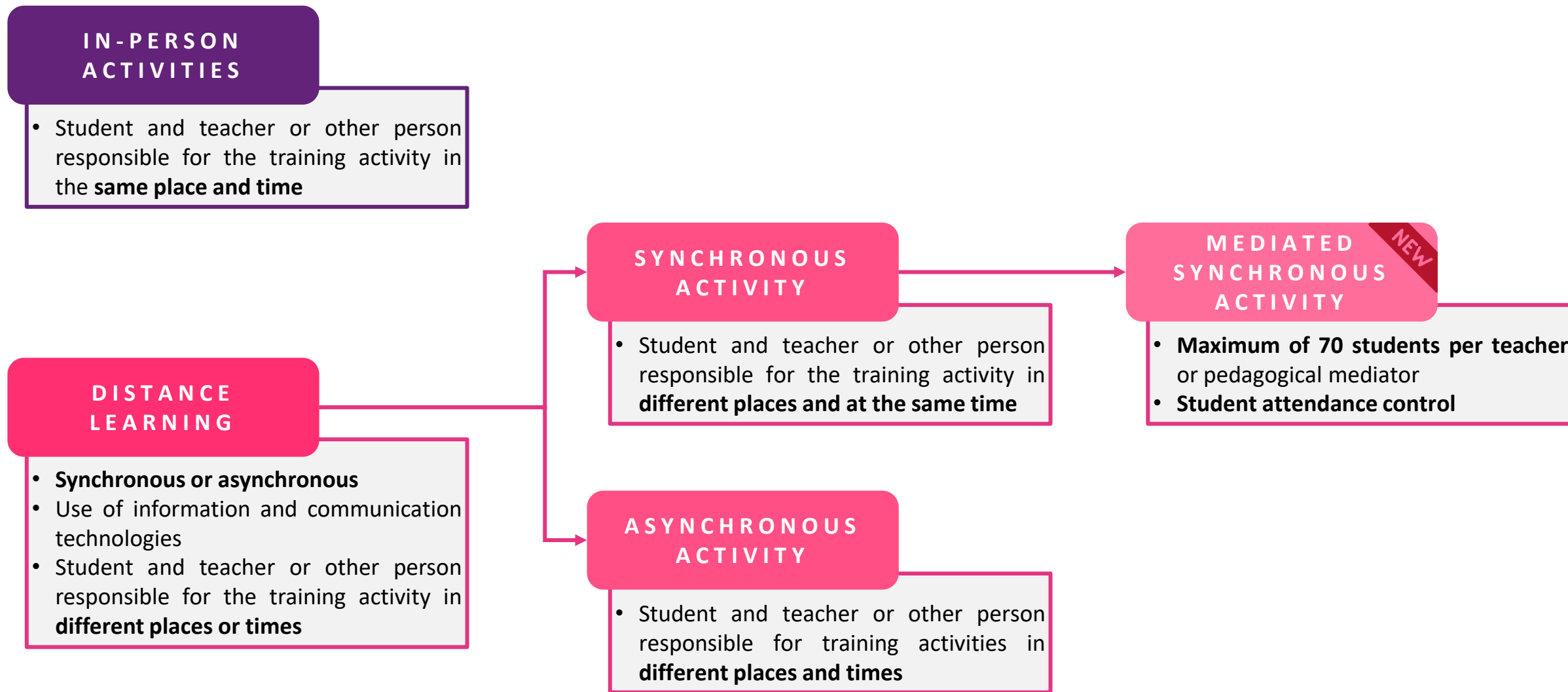


- Increase in minimum workload of in-person activities in all course modalities

Workload distribution pre and post New Regulatory Framework



Types of activities



Decree
12,456/2025

Art. 2 The provision of distance learning in undergraduate courses shall observe the following principles:

...

*VIII - valorization of the distance learning hub of Higher Education Institutions as a **space for interaction and promotion of the institutional identity** of the course and the student.*

Art. 3 For the purposes of the provisions of this Decree, the following shall be considered:

...

*VI - **Distance Learning Hub – DL Hub** – decentralized unit of the Higher Education Institution, in the country or abroad, for the development of training activities.*

Art. 7 Semi-attendance and distance learning undergraduate courses may be offered at the headquarters of Higher Education Institutions and at EaD Hubs.

Art. 13. Accreditation for the provision of undergraduate courses in the formats referred to in art. 4 shall be carried out through a single regulatory process.

*§ 4 In the accreditation referred to in the caput, the headquarters of the Higher Education Institution and the EaD Centers will be considered for evaluation and regulation purposes, **which may be evaluated by sampling**, considering the specificities of the courses offered.*

DL Hubs - Infrastructure

Decree
12,456/2025

Art. 29. The DL Center of the Higher Education Institution must have, at a minimum, the following infrastructure:

*I - **reception**;*

*II - **coordination room**;*

*III - **rooms or environments for individual and collective studies**, compatible with the activities of the courses offered and with the number of students who must use them;*

*IV - **laboratories** and other training spaces compatible with the activities of the courses offered, when applicable;*

*V - **equipment and devices for internet access and a stable, high-speed internet connection**, compatible with the number of users.*

§ 1º The Distance Learning Center will function as a connection point between the Higher Education Institution and the fields of professional practice and supervised internship, and as a space for interaction with the community to promote extension activities.

§ 2º The Distance Learning Center must have spaces and physical and technological infrastructure appropriate to the specificities of the courses offered, in compliance with the National Curricular Guidelines and the capacity to serve students.

*§ 3º For the purposes of the provisions of § 1º, the Distance Learning Center **must have a person in charge designated** and trained by the Higher Education Institution **to support students in educational functions and academic routines**, such as conducting in-person learning assessments, and in the articulation and consolidation of partnerships related to the fields of practice in professional environments, internships and extension activities.*

...

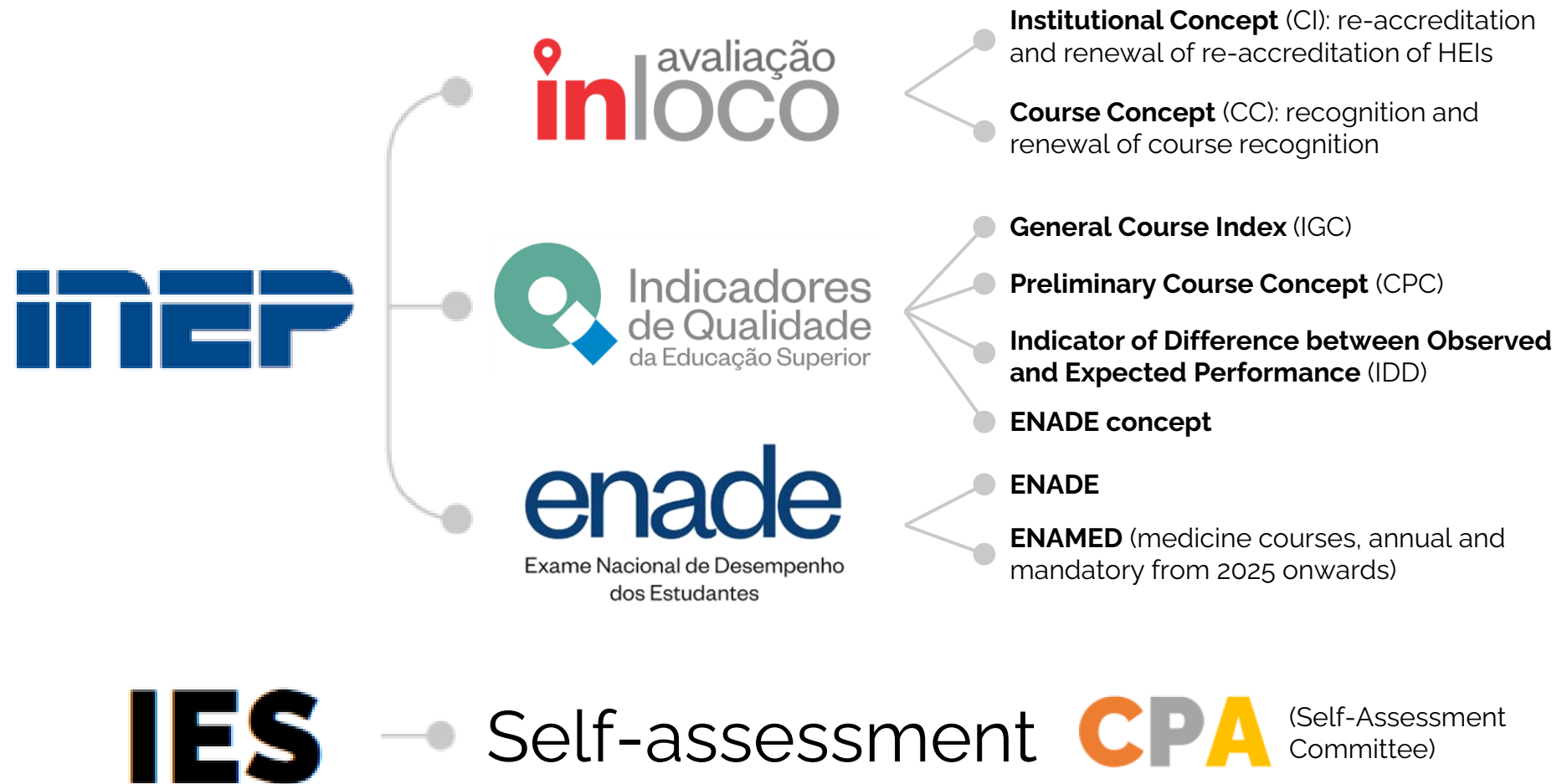
APPENDIX III

QUALITY OF EDUCATION

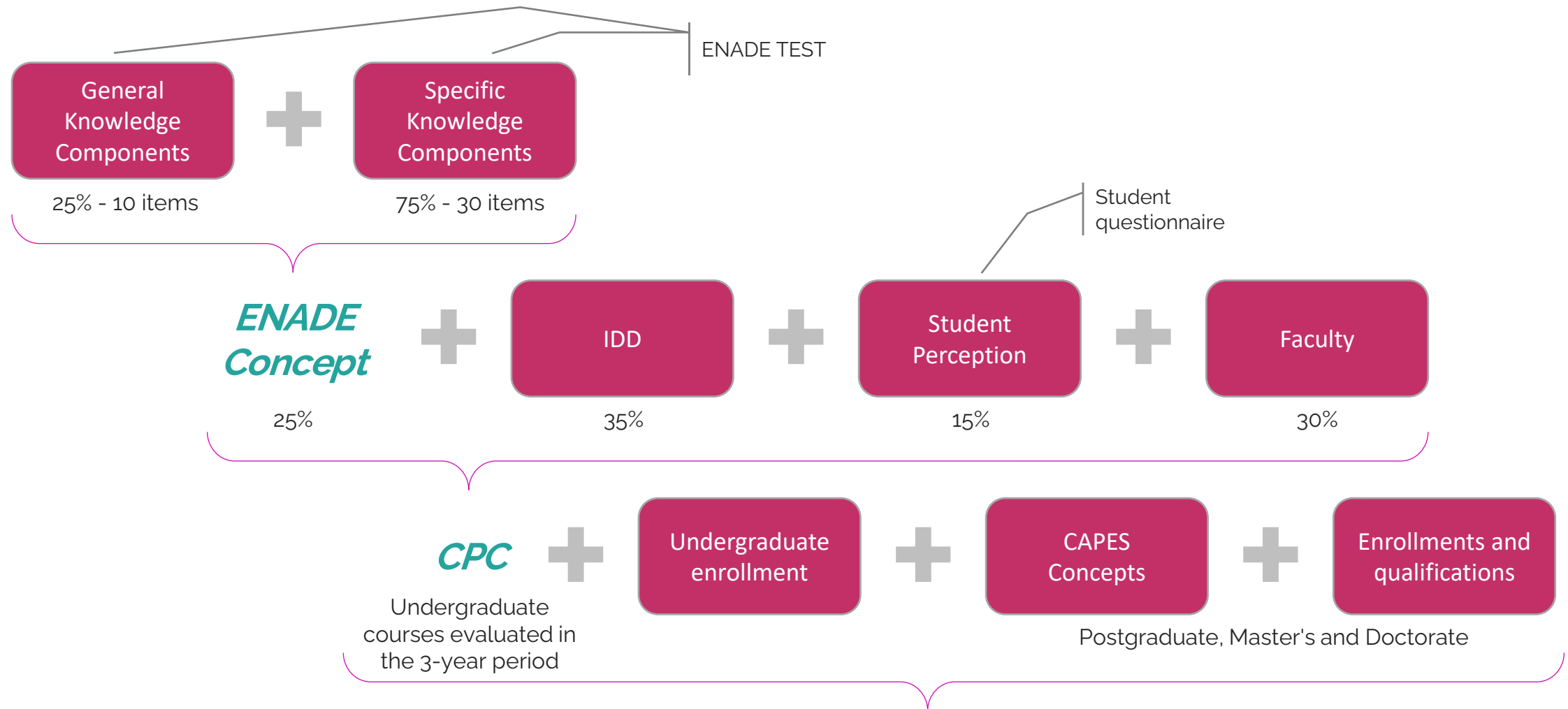
The Higher Education segment has external and internal indicators for evaluating the quality of courses

Sinaes Law:

Law no. 10,861/2004 establishes the principles and processes relating to the evaluation of Education Institutions



Quality Indicators



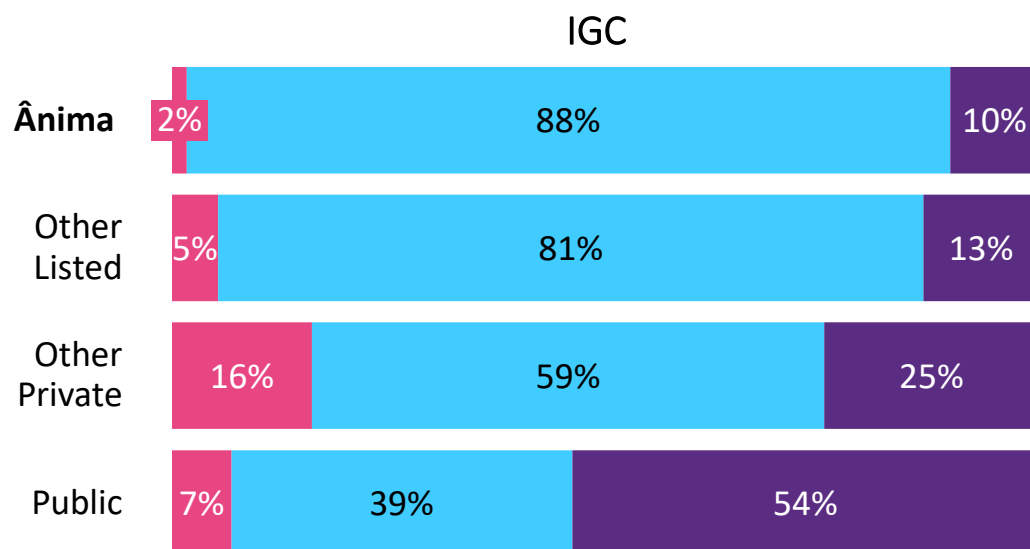
Course evaluations are distributed in 3-year evaluation cycles

General areas		YEAR I (2025 / 2028)	YEAR II (2026)	YEAR III (2027)
1	Education*			
2	Arts and Humanities			
3	Social sciences, communication and information	 Areas 1-2-3-4 (2025/2028)	 Areas 2-3-4	 Areas 2-3-4
4	Business, administration and law			
5	Natural sciences, mathematics and statistics			
6	Computing and Information and Communication Technologies	 Areas 5-6-7- Institutional (2028)	 Areas 5-6-7	 Areas 5-6-7- Institutional
7	Engineering, production and construction			
8	Agriculture, forestry, fishing and veterinary medicine			
9	Health and well-being*	 Areas 1-8-9-10 (2028)	 Areas 1-8-9-10	 Areas 8-9-10
10	Services			

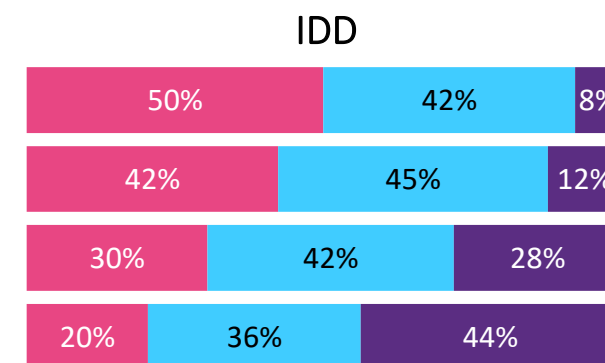
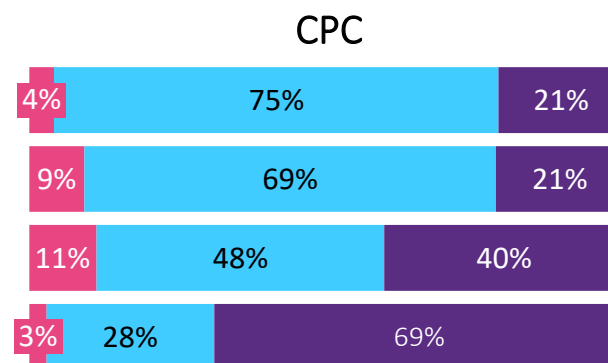
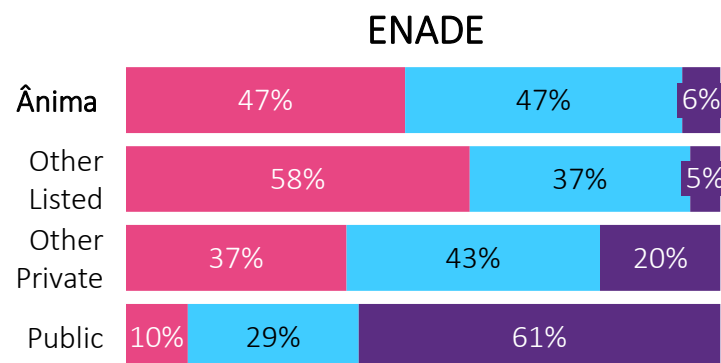
*Bachelor's and medicine courses are evaluated every year in Enade.

Quality Indicators – 2023 cycle

■ 1 & 2 ■ 3 ■ 4 & 5



- ✓ For Ânima, ENADE indicators constitute an **important input for the academic improvement process**, which is done through the continuous evaluation of results, mapping of deficient points and definition of improvement plans, which have already been drawn up and are being implemented.
- ✓ 2023 indicator results still reflect:
 - Impact of the years of the pandemic, which led to a generalized worsening of national learning indicators; and
 - Impact of the period of integration of Laureate Brasil assets acquired by the Company, including changes to systems and service channels.



APPENDIX IV

INSPIRALI



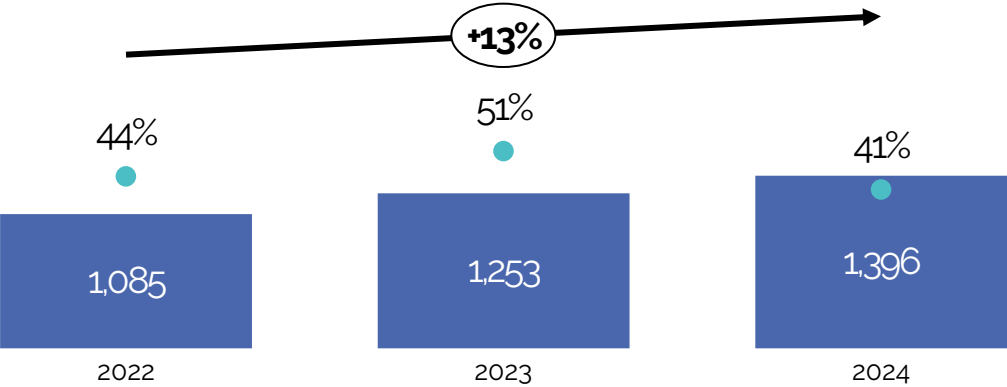
We are driven by a purpose:
***Inspire love for life, through transformative
medical education centered on the comprehensive
care of people's well-being***

Inspirali: leading medical education ecosystem in Brazil

Combination of SCALE, GROWHT and CONSISTENT FINANCIAL PERFORMANCE

-  **“Pure play” medical education platform** with presence throughout the doctor's extensive **lifelong learning journey**
-  **Resilient, high-quality portfolio** with **premium brands and locations**
-  **Track-record of growth**, with **relevant future growth already contracted**
-  **Experienced team and strong governance** supported by **one of the largest educational conglomerates in Brazil**

Net revenues and operational margin



Note: (1) Ministry of Education. (2) Considers number of authorized seats for medical courses at private Higher Education Institutions.

ACADEMIC EDUCATION (UNDERGRADUATE)

15

higher education institutions (HEIs)

1.3k

medical education teachers

1.9k

annual seats authorized by MEC¹

12.0k

students (2024)

~6%

market share in number of authorized seats²

R\$9.4k

average monthly revenue per student (2024, +9.6% YoY)

CONTINUING MEDICAL EDUCATION (CME)

34

specialties in postgraduate courses

5

fellowship courses

15

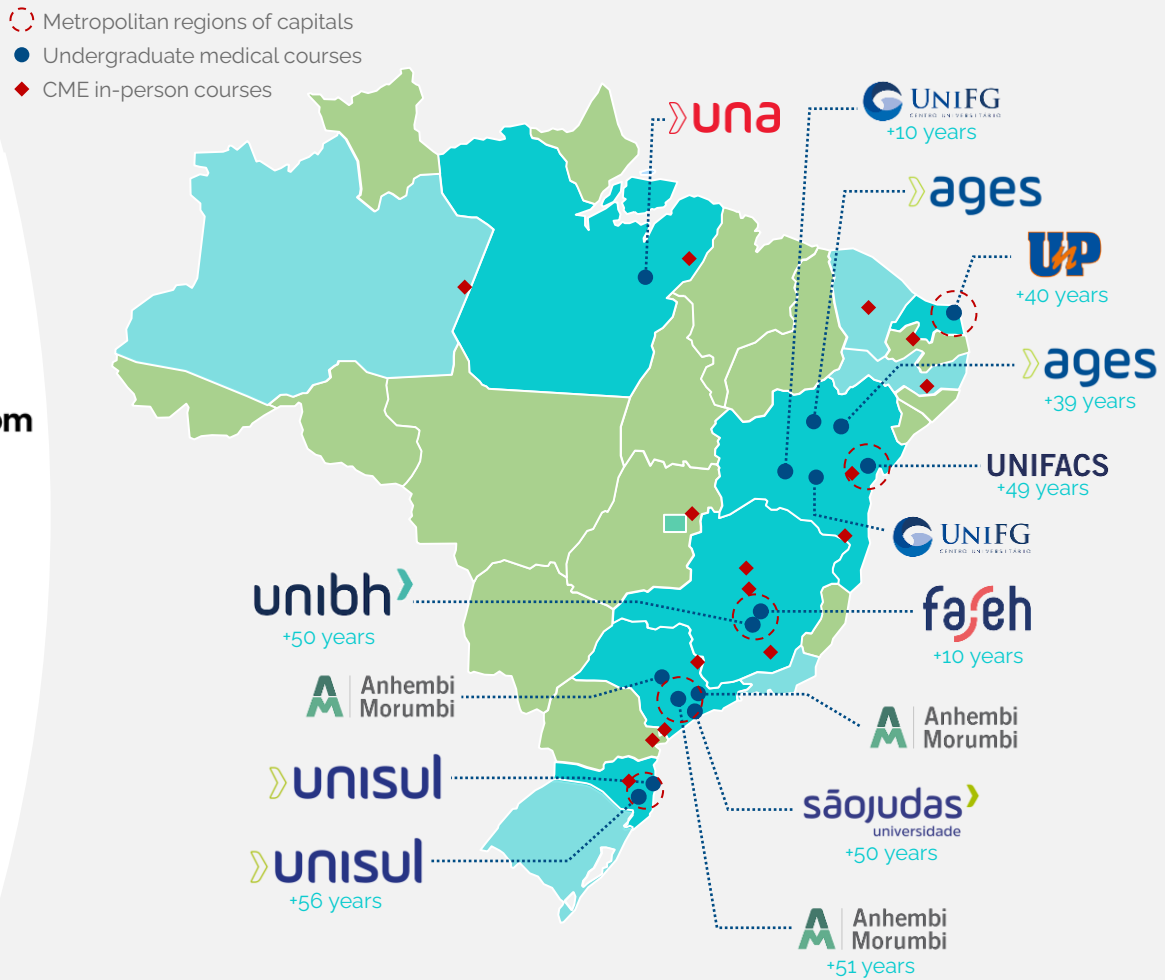
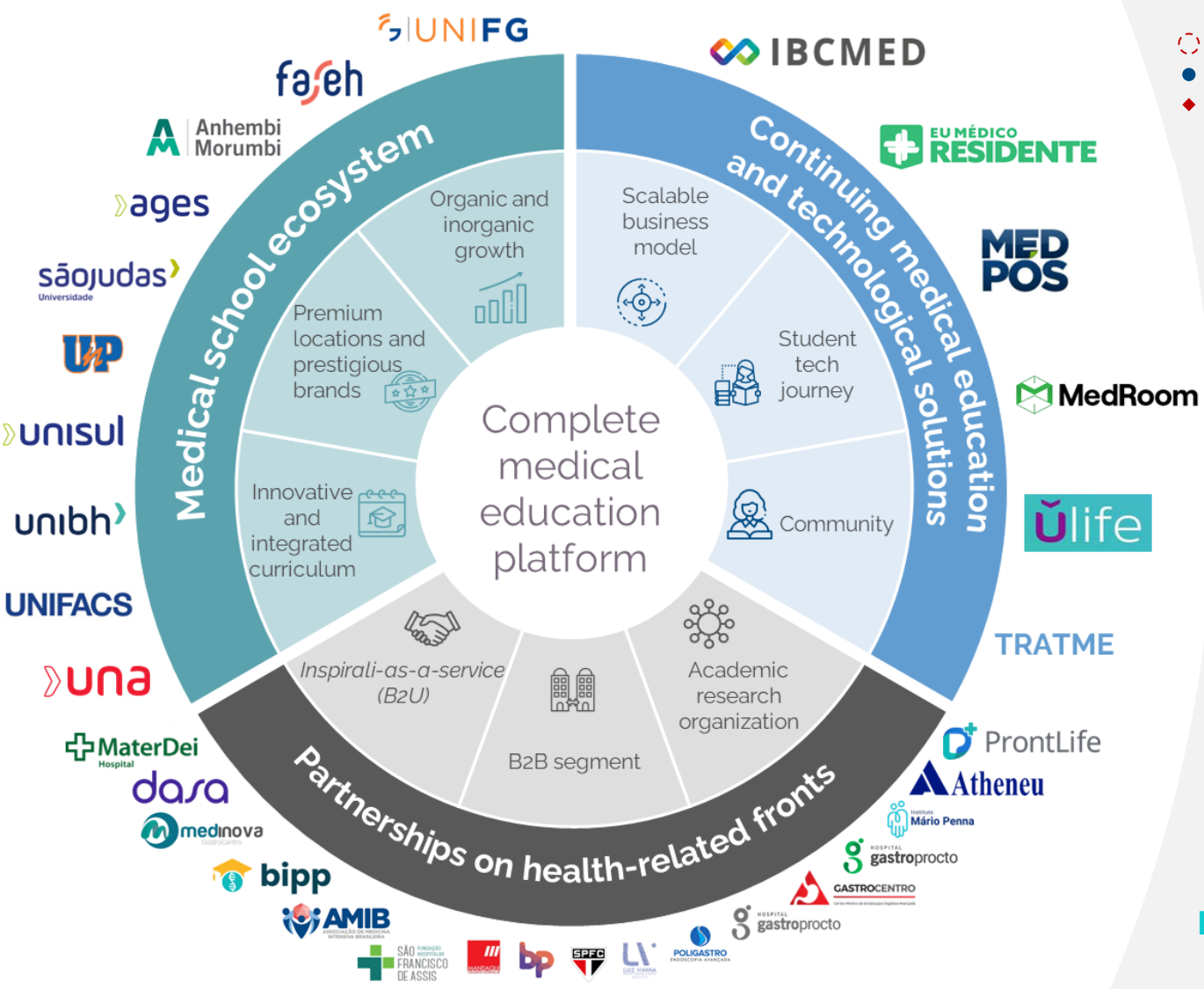
partnerships with leading health brands

3.4k

students in all Brazilian states (2024)

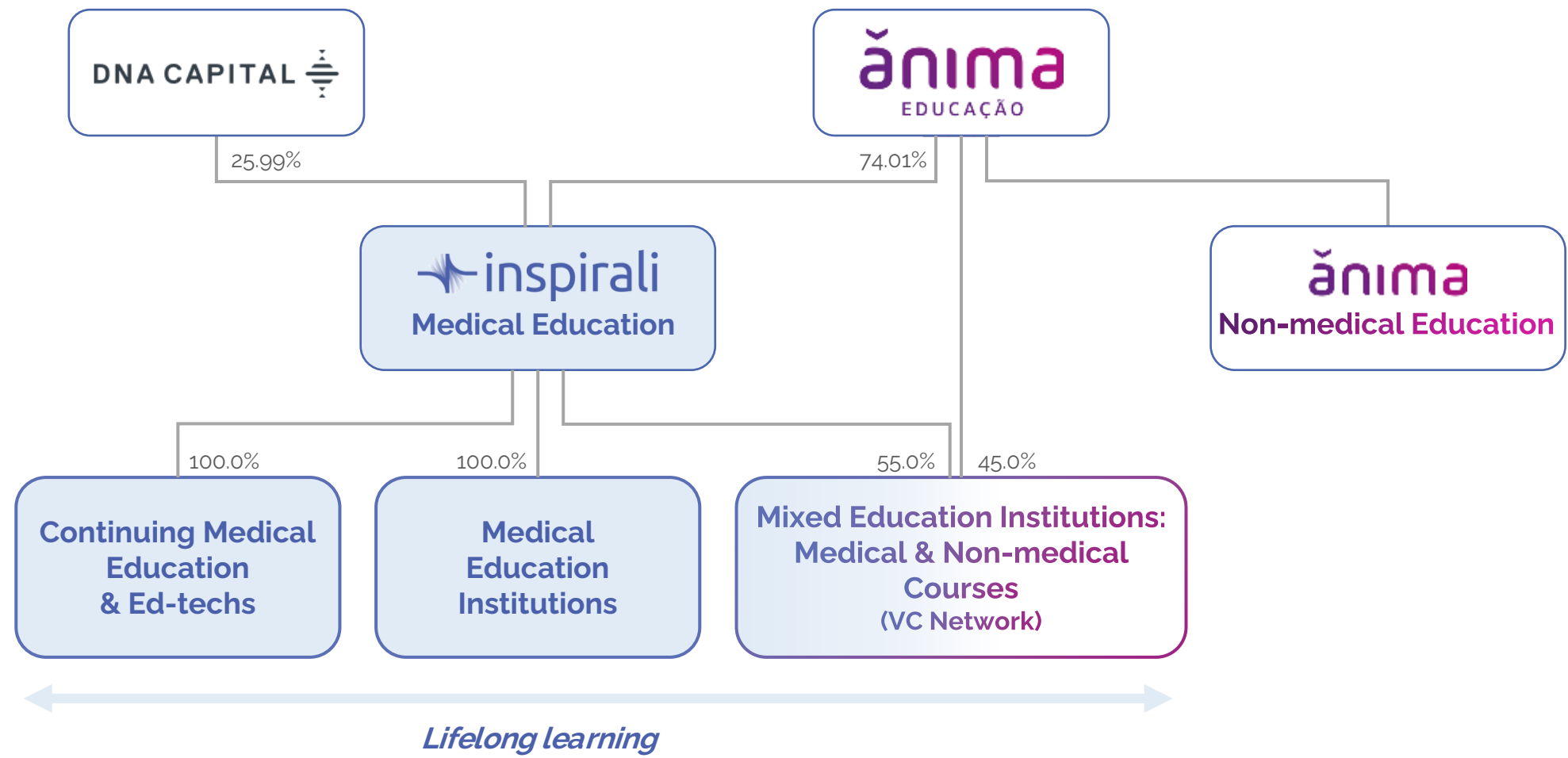
Strong presence throughout the doctor's lifelong learning journey...

...with a resilient, high-quality portfolio of premium brands and locations



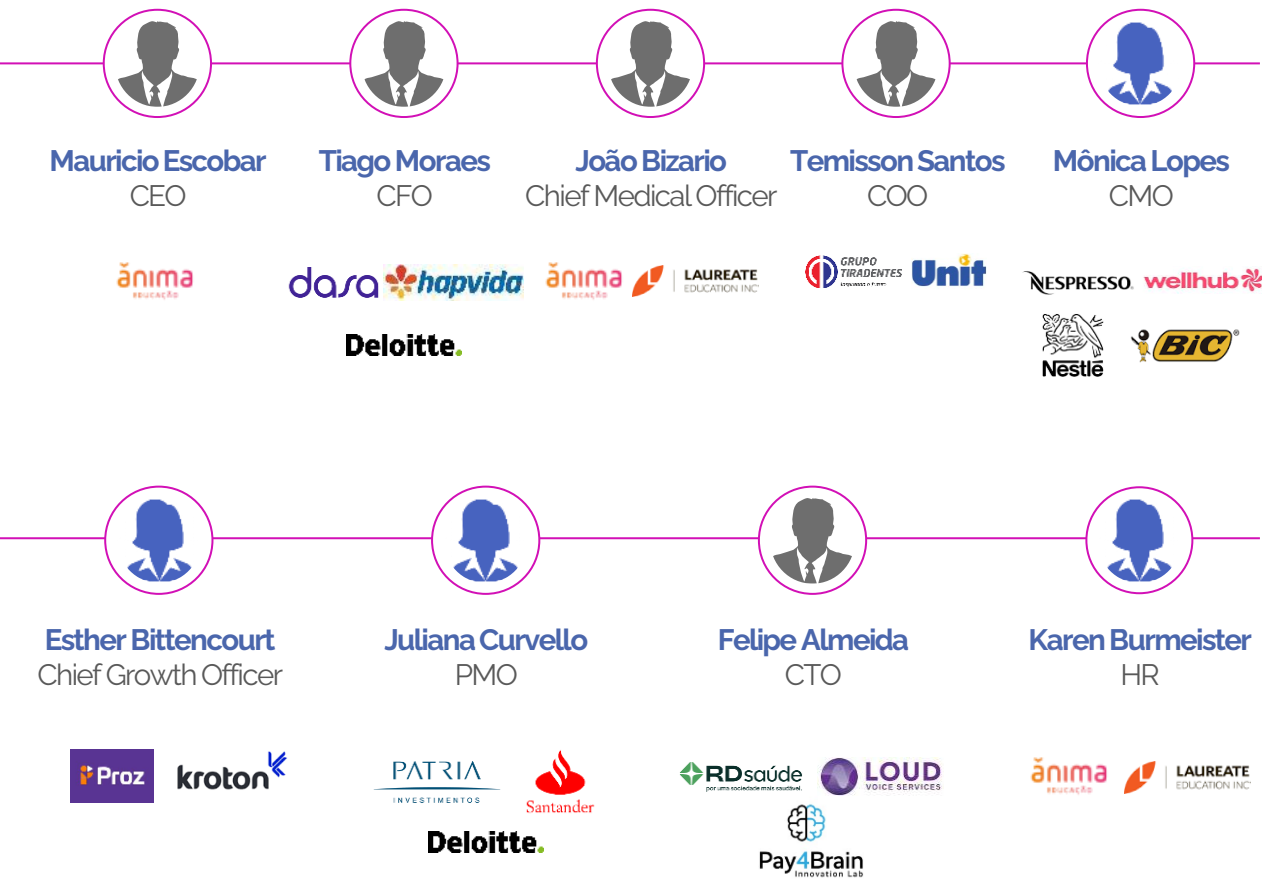
Large private network of medical seats in the richest locations in the South, Southeast, North and Northeast regions of Brazil.

As part of the Ânima Ecosystem, Inspirali leverages its extensive experience in education and robust corporate structure

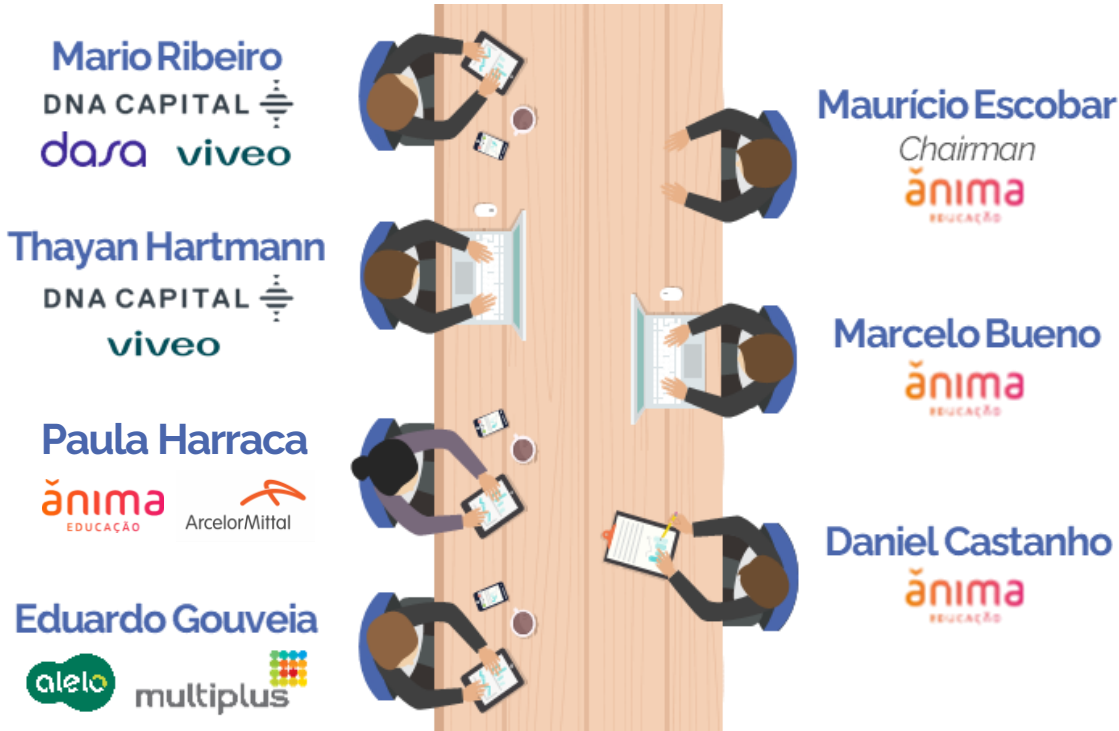


Highly qualified and experienced Management Team, with a solid and independent governance structure

Executives



Board of Directors



Investment in quality and delivery of value to students results in base and ticket growth

UNDERGRADUATE

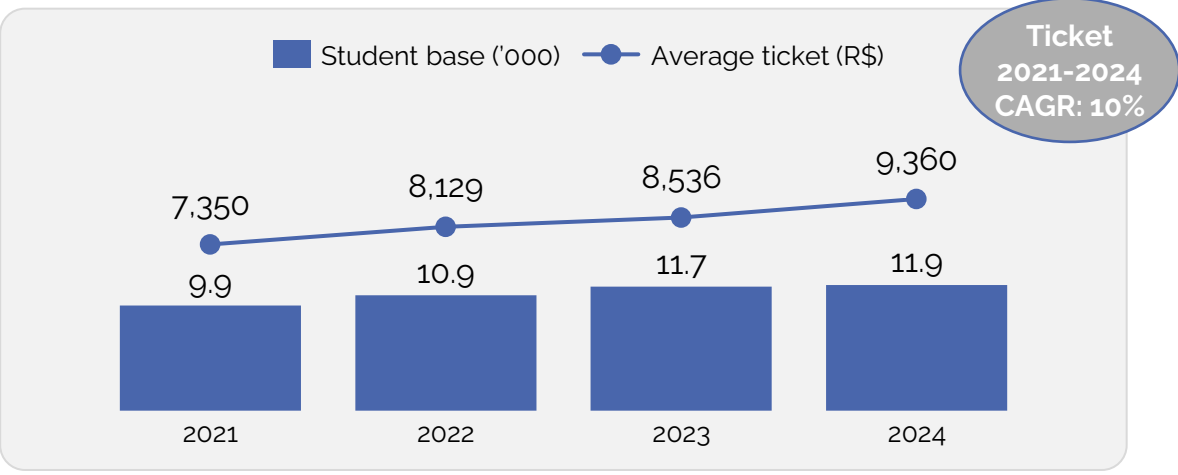
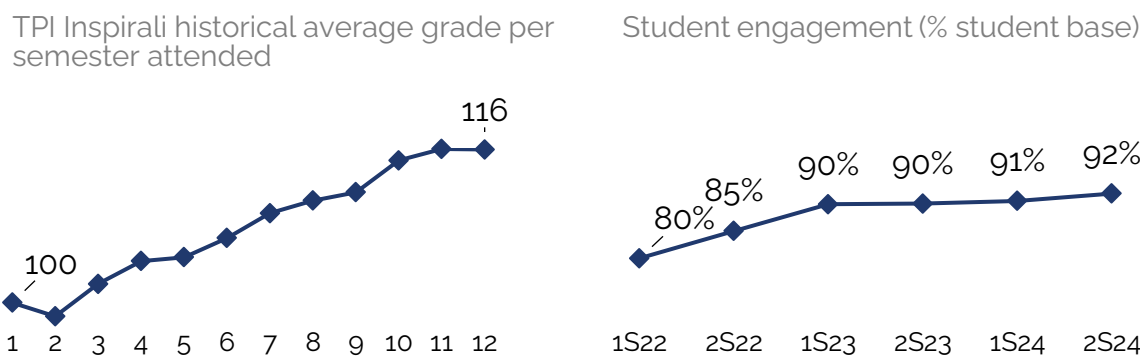
We have evolved the medical education program over the years, seeking to deliver excellence

- **Integrated curricular periods** guarantee standardization in course quality, while allowing some customizations based on regional demands
- **Practical activities from the beginning of the course** better prepare the student
- Promoting **internationalization** through partnerships and exchange programs

All our HEIs evaluated by INEP have grades 4 and 5 in the Course Concept (CC)¹



Individual Progress Tests (IPT)²: improvement in grades throughout the course, including during internship



Source: Company information, MEC/INEPE.
Note: (1) Indicator resulting from on-site evaluation based on the evaluation instrument for undergraduate courses designed by INEP, with 5 being the maximum score. (2) cognitive assessment test used to monitor students' progressive knowledge gain throughout their academic journey. Applied every six months in all Inspirali HEIs.

Investment in quality and delivery of value to students results in base and ticket growth (cont.)

CONTINUING MEDICAL EDUCATION

IBCMED: robust postgraduate medical education platform



Courses in **34 medical specialties**, in particular, pediatrics, G&O, endocrinology and psychiatry



+3,200 active students in 2023 (in in-person, hybrid and distance learning courses) and **+7,900 doctors trained** throughout time

Fellowships: residency-analog programs, endorsed by Medical Societies and relevant partners

- ✓ Learning in practice with renowned experts
- ✓ Flexible class schedule, allowing physicians to maintain their work routine
- ✓ Virtual Reality integrated curriculum

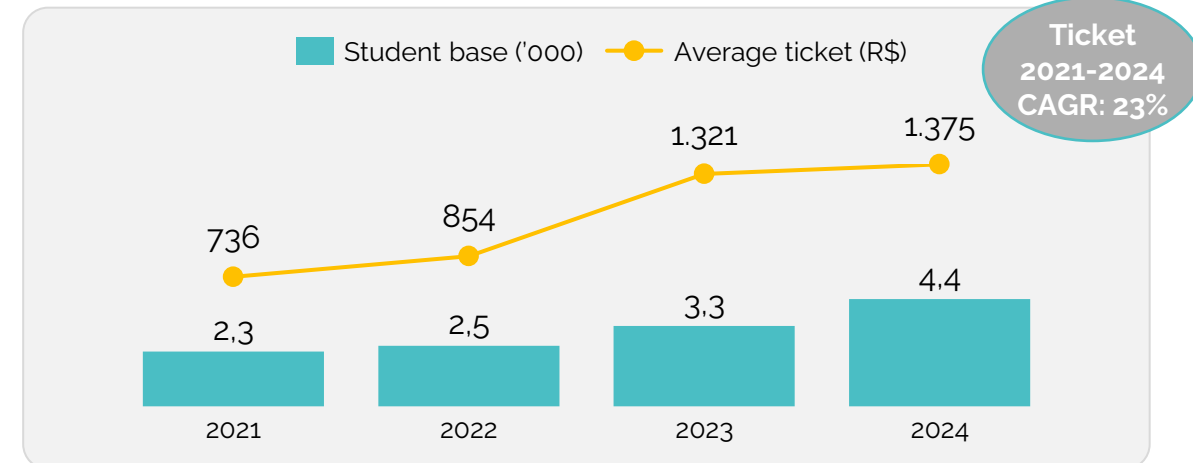


4 CITIES



5 COURSES

Partnerships: access to the excellence of leading healthcare brands



Caring for our students and society promotes humanized medical practice in a practical way

Mental health initiatives

Angatu is a platform specialized in the prevention, guidance, and care in mental health. The program was conceived and developed by psychiatrists from BIPP (Brazilian Institute of Practical Pharmacology), with the mission to transform and foster the culture of mental health in the higher education environment



 **6,700** STUDENTS ENROLLED

 **2,000** APPOINTMENTS

 **112** STUDENT GUARDIANS
PER SEMESTER (4 PAIRS PER HEI)

Integrated health centers (CIS)

CIS are medical care stations with cutting-edge physical infrastructure built attached to our Universities, where free services are provided to the population of the HEI region, enabling our students to constantly practice with excellence.



 **14** CIS¹

 **4,300** HEALTH PROFESSIONALS¹

 **140,000** NEW PATIENTS¹

 **195,000** APPOINTMENTS¹

Note: (1) As of 2023.

WE ORGANIZE **VOLUNTEER MISSIONS** TO **IMPROVE HEALTH AND SANITATION CONDITIONS** OF **COMMUNITIES OF HIGH SOCIAL VULNERABILITY**, WHILE STRENGTHENING OUR OBJECTIVE OF TRAINING NOT ONLY **GOOD PROFESSIONALS**, BUT ALSO **GREAT HUMAN BEINGS**

AMAZÔNIA MISSION



 **10**
MISSIONS
SINCE 2022

 **30**
STUDENTS
PER MISSION

 **~845**
PATIENTS
PER MISSION

 **~695**
APPOINTMENTS
PER MISSION

 **42**
COMMUNITIES
VISITED¹



AFRICA MISSION



 **2**
MISSIONS
(2024 & 2025)

 **30**
STUDENTS
PER MISSION

 **~1.800**
PATIENTS
PER MISSION

 **12**
HEALTH
PROFESSIONALS
PER MISSION

 **10**
VILLAGES
VISITED
PER MISSION



JEQUITINHONHA MISSION



 **2**
MISSIONS
(2024 & 2025)

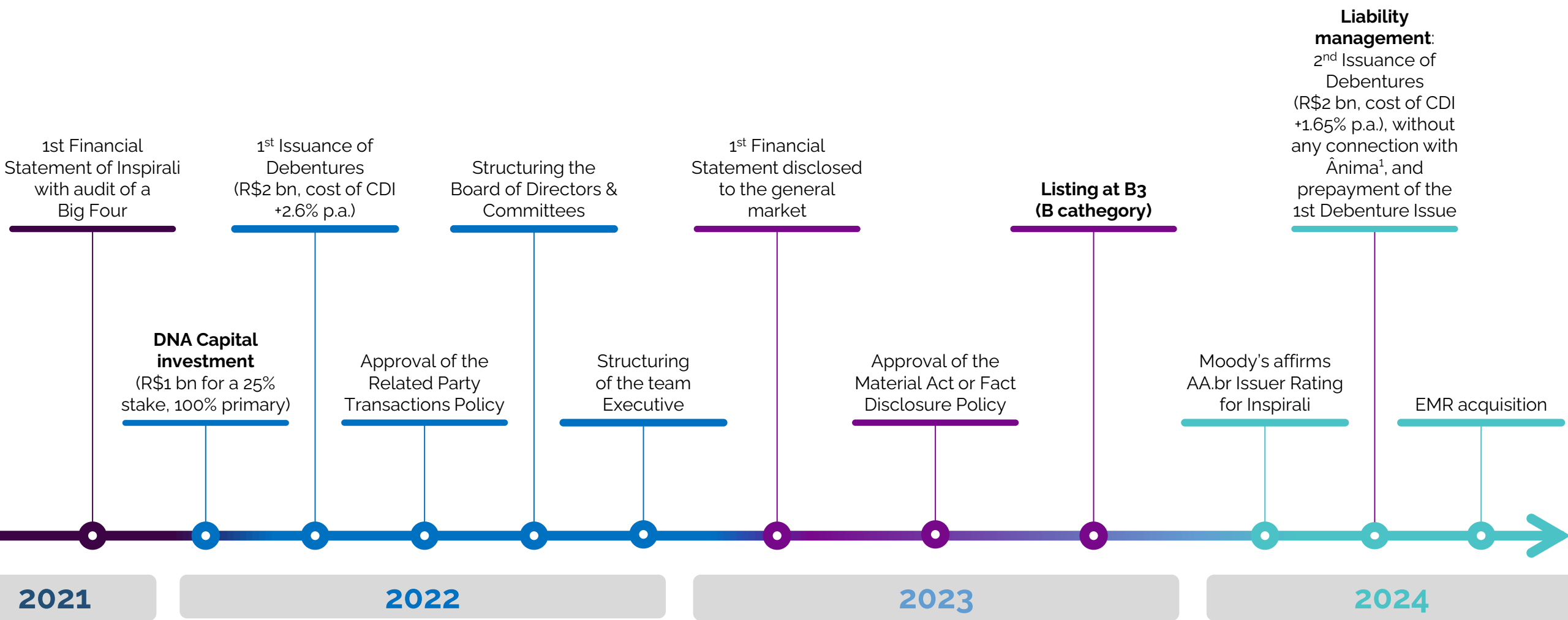
 **30**
STUDENTS
PER MISSION

 **~1.000**
PATIENTS
PER MISSION

 **~600**
APPOINTMENTS
PER MISSION

 **4**
MUNICIPALITIES
VISITED
PER MISSION

Continuous evolution of our governance over the years...



Notes: (1) Cross-default clauses present in the 1st Issuance of Debentures were eliminated in the 2nd Issuance.

... with focus on transparency and independence

We prioritize an independent management structure, supported by four Committees:



STRATEGY AND M&A COMMITTEE



REMUNERATION COMMITTEE



SPECIAL COMMITTEE



AUDIT COMMITTEE

Structure:

(defined by the Ânima x DNA Capital Shareholders Agreement and the VC Network Bylaws)

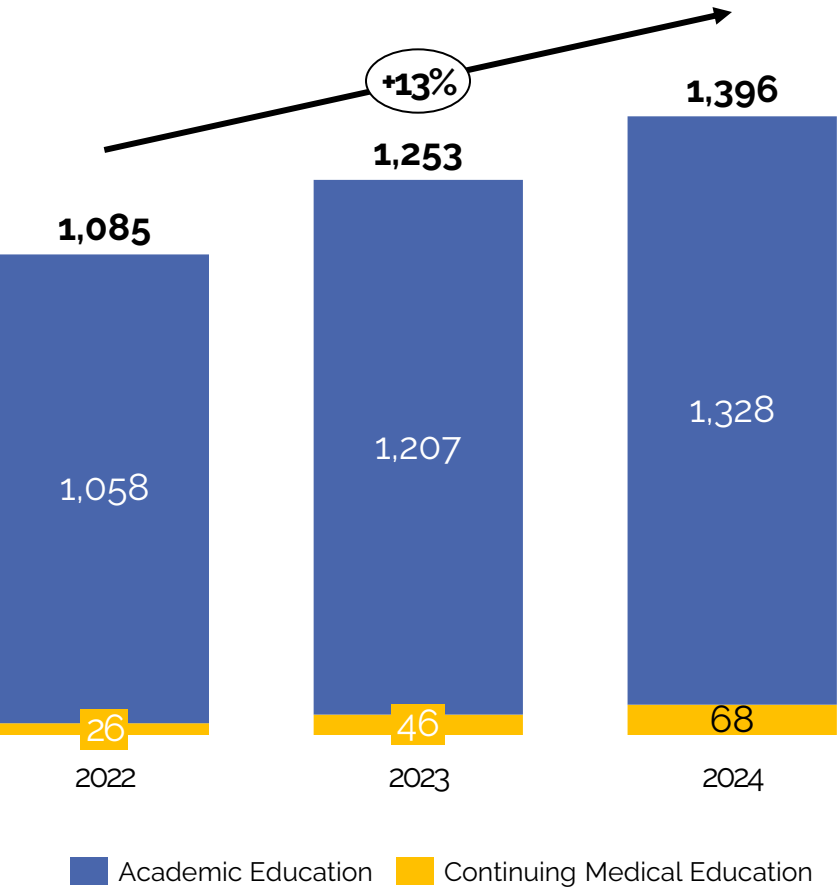
- 2 members representing the minority shareholder (DNA Capital):
- 1 independente member

Main duties:

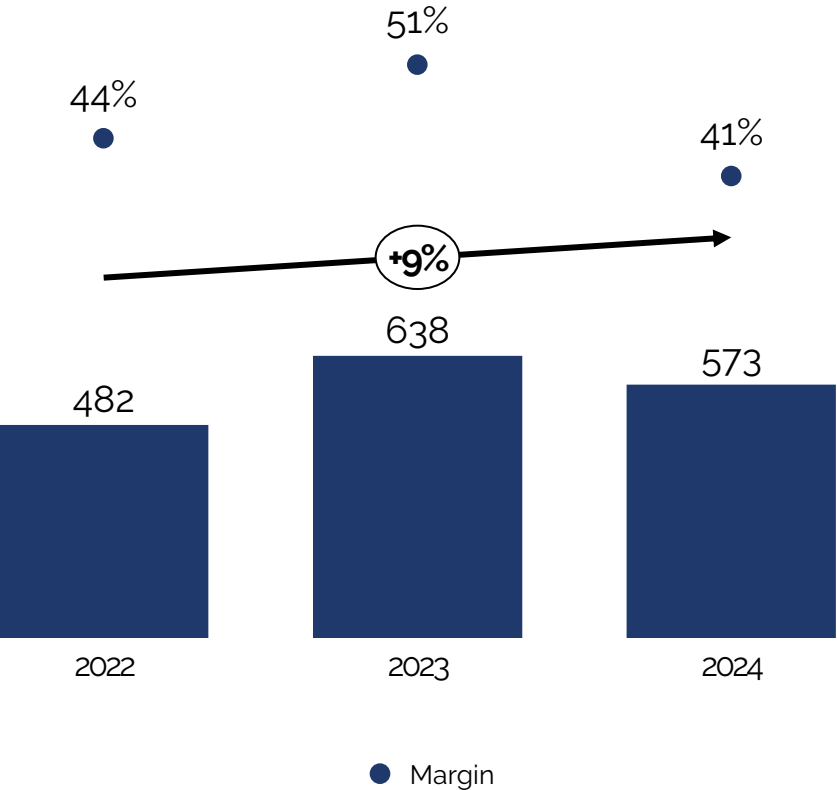
- Analysis and validation of allocations and apportionments made between Medicine and Ex-Medicine courses
- Monitoring of transactions with related parties (including transactions with Ânima shared service center)
- Hiring an independent company for the annual review of the criteria and applications of the apportionments between Medicine and Ex-Medicine courses

Delivering consistent financial performance, with strong top line growth and solid operational efficiency

Net revenue
(R\$ MM)

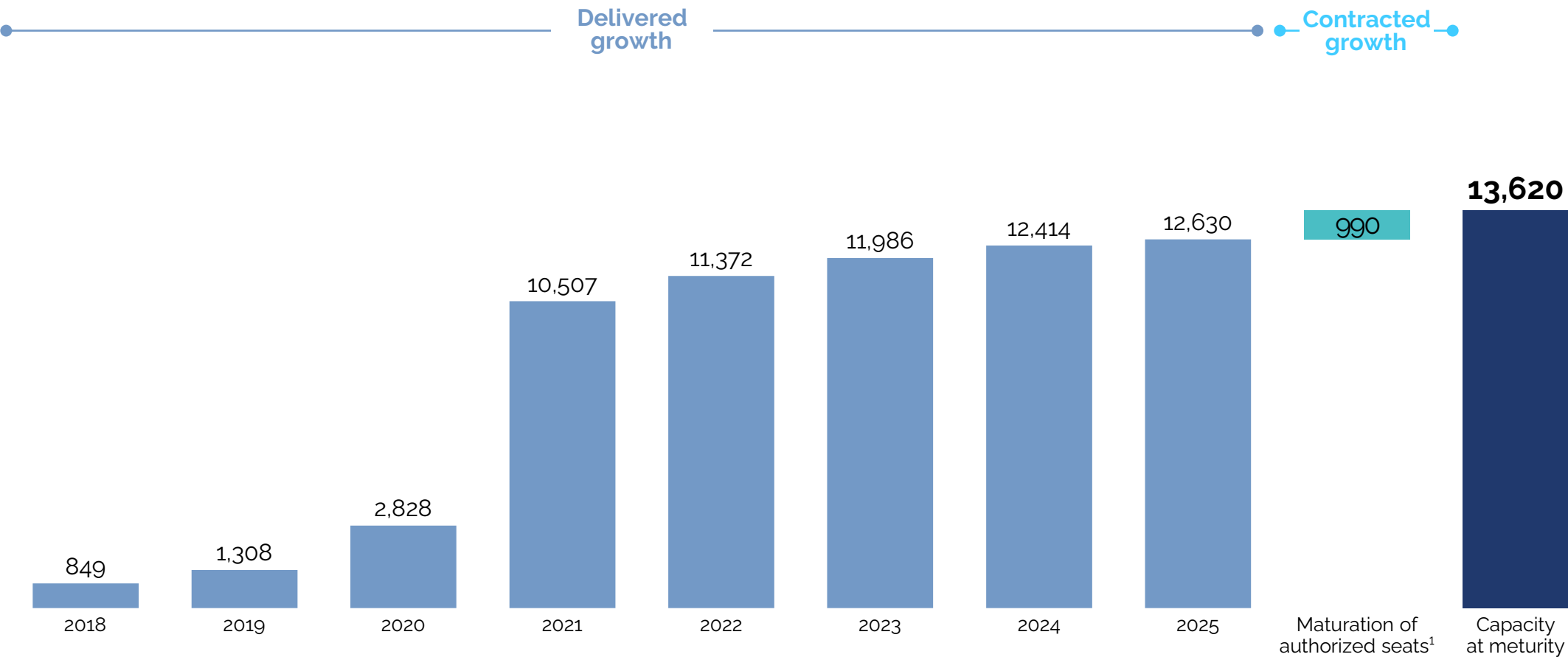


Operational result
(R\$ MM)



Great potential for organic growth in the number of undergraduate medical students with the maturation of existing assets...

Potential for Inspirali medical students
(Number of students)

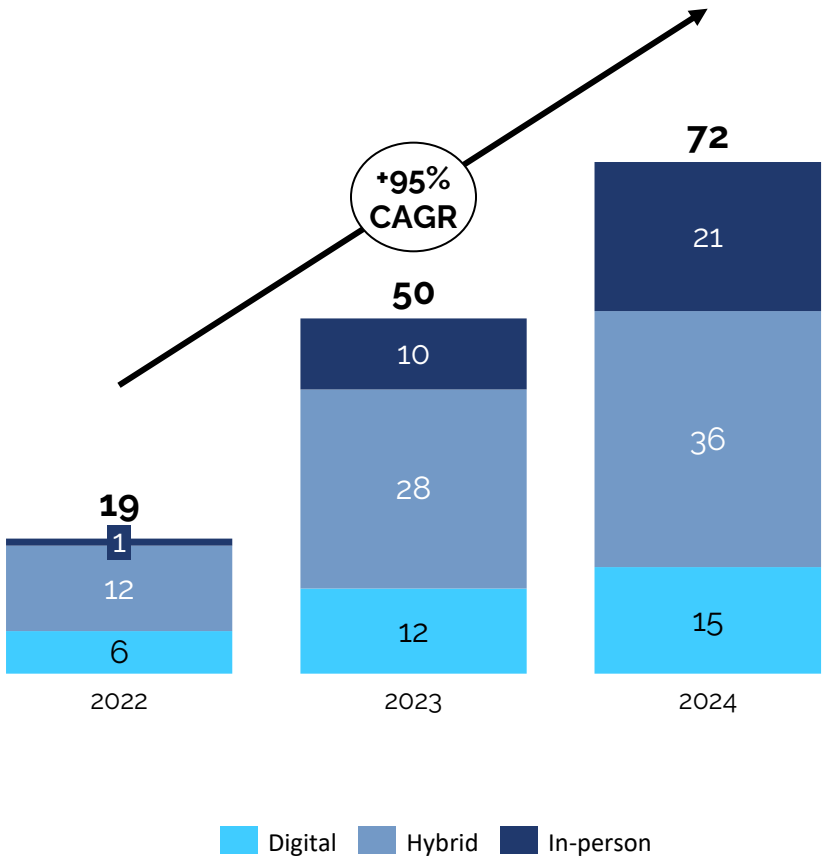
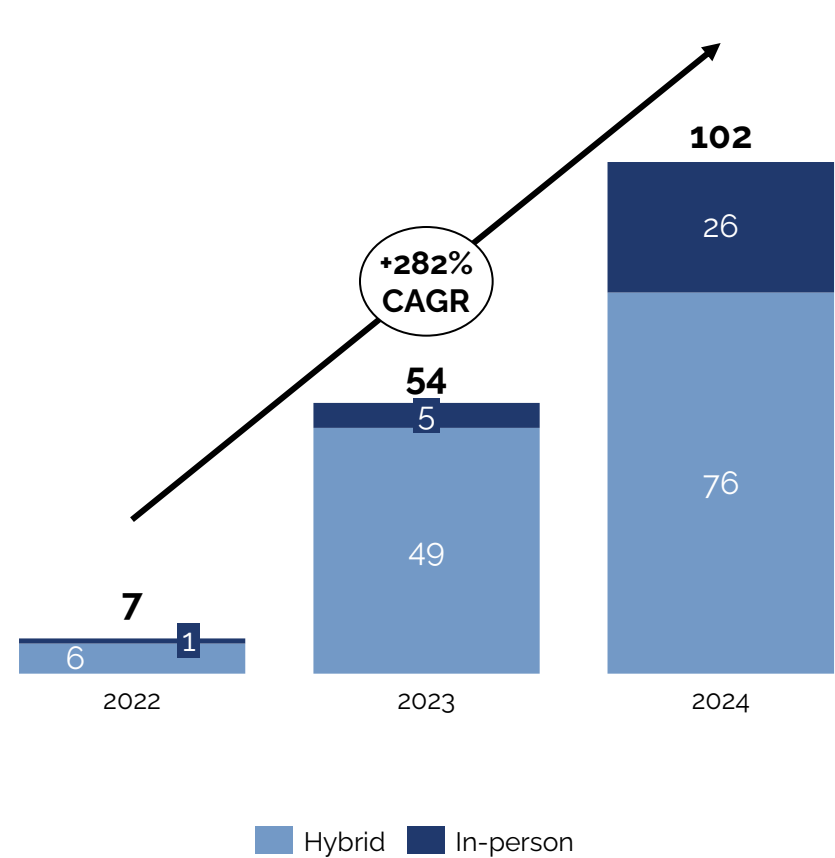


Note: Number of students includes PROUNI (+10%) and FIES (+10%) seats.

At CME, we invest in capturing value from the lifelong learning journey, through creation of new courses and geographic expansion

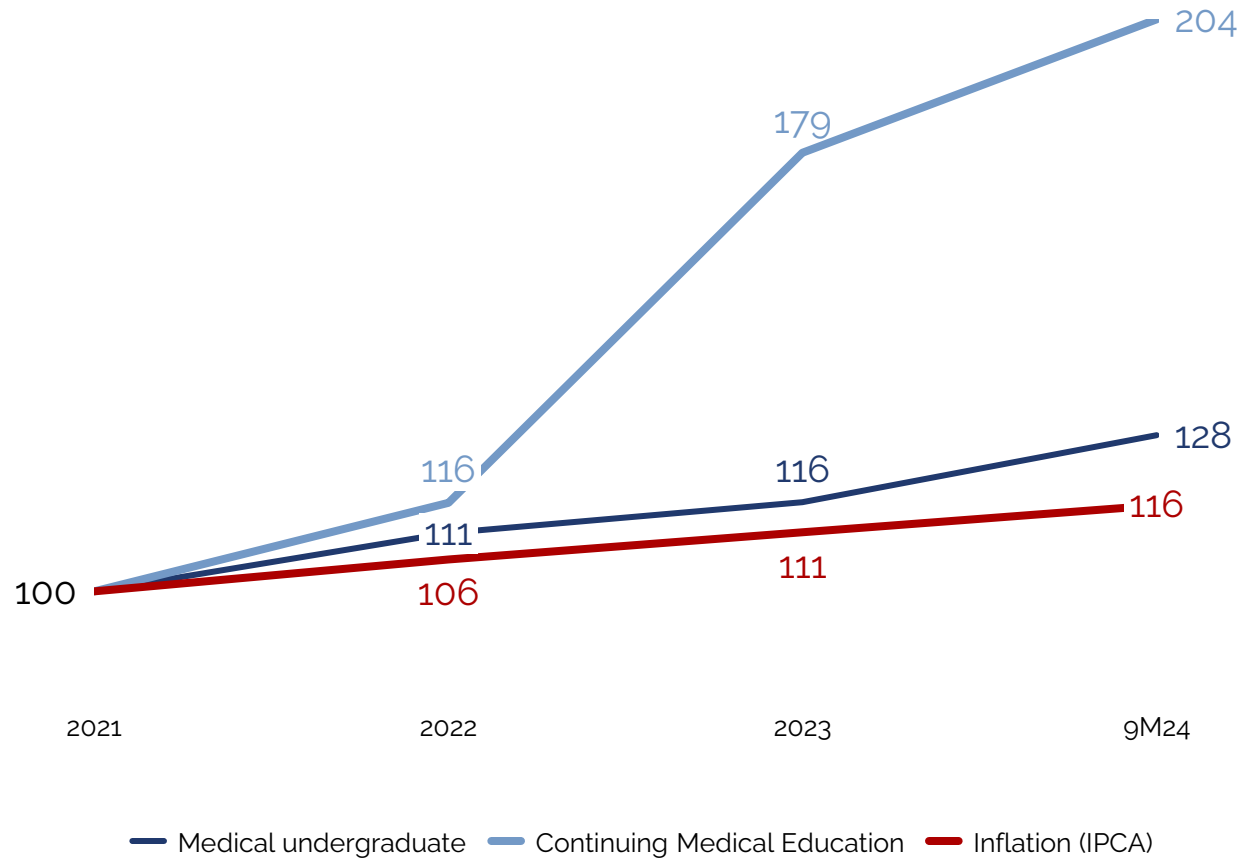
Evolution of our CME geographic presence
(Number of cities with CME courses)

Evolution of the number of CME courses
(Number of CME courses)



Favorable market dynamics combined with Inspirali's positioning enable price increases above inflation

Average ticket
(base 100)



DIFFERENTIALS OF INSPIRALI COURSES

UNDERGRADUATE

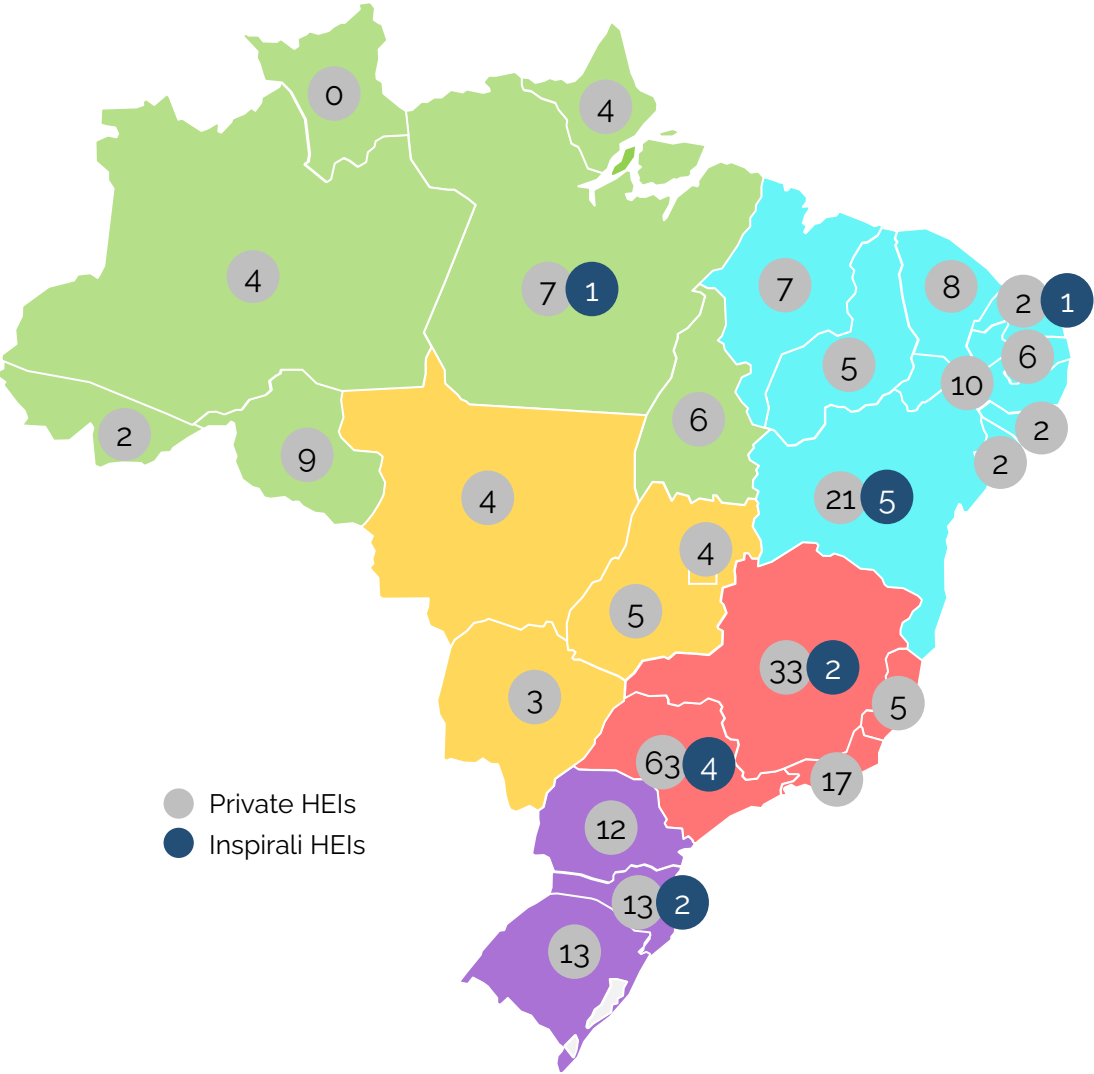
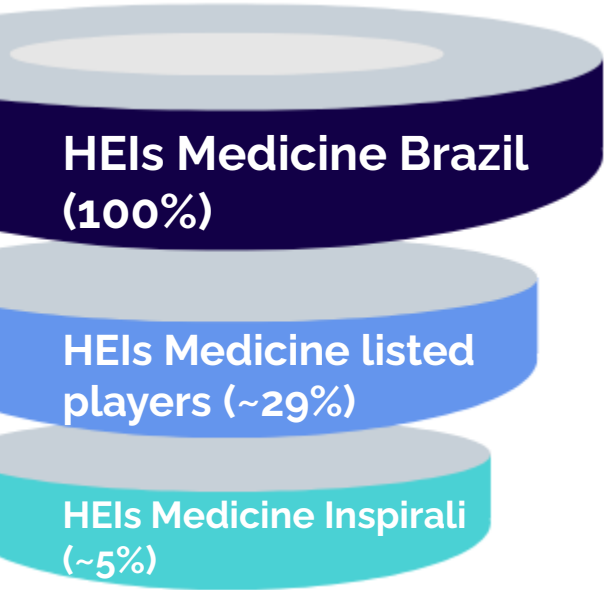
- Investment in teaching staff
- Renowned partnerships for internships
- Care for our students (Angatu)

CME

- Synergy with Undergraduate segment in the selection of teaching staff and the use of their campuses for in-person classes and the CIS for outpatient practices
- Strategic partnerships with reference players
- Focus on a portfolio of more practical courses with greater added value
- Problem-Based Learning (PBL)

Extremely dispersed market, both at undergraduate and CME, offers several inorganic opportunities

Number of private HEIs by Brazilian state¹



Existing segments at CME

- Postgraduate
(largest market, currently with 373 institutions and 2.1k courses mapped²)
- Update courses
- Residency Preparation courses
- Preparation courses for Titles
- Residency Mentoring
- Finanças para Médicos
- Office Management

Source: (1) National Register of Higher Education Courses and Institutions (e-MEC). (2) MEDICAL DEMOGRAPHY IN BRAZIL - Lato Sensu Postgraduate Courses (PGLS) in medical specialties, Technical Report n°04 - September 2024.

Income Statement

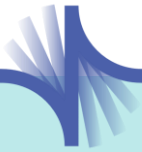
UNDERGRADUATE AND CONTINUING MEDICAL EDUCATION*

P&L (R\$ '000)	2022	2023	2024
Net Revenue	1,084,821	1,253,041	1.396.136
Cost of sales	-315,005	-402,911	-479.584
Gross Profit	769,816	850,130	916.552
Selling Expenses	-13,773	-28,699	-32.664
Povision for expected credit losses	-17,780	-22,557	-19.689
General and administrative expenses	-239,503	-256,225	-286.013
Other income (expenses), net	-17,004	95,836	-4.854
Operating profit	481,756	638,485	573.332
Finance income	76,016	115,645	113.035
Finance costs	-283,404	-354,543	-330.863
Profit (loss) before income taxes	274,368	399,587	355.504
Income taxes, current	-3,973	-3,740	-1.204
Income taxes, deferred	222,520	6,042	761
Net profit (loss) for the year	492,915	401,889	355.061
Controlling interest	474,696	380,760	380,760
Accumulated losses from previous periods	-14,180	0	0
Net profit available for dividend payment	460,516	380,760	380,760
Dividend payment	460,516	270,987	n/a
Dividend payout ratio	100%	71%	n/a

*Does not include the results of ex-medicine courses – for more information, see the note "Information by business segment" in Inspiral's Financial Statements.

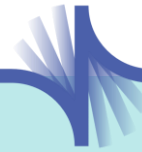
Inspirali: leading medical education ecosystem in Brazil

1



Solid portfolio with
scale, quality brands
and premium locations

2



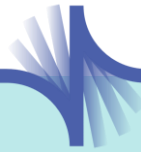
Favorable sector
fundamentals

3



Track record of
relevant and consistent
deliverables,
permeated by the
highest governance
standards

4



Strong contracted
growth, ability to
increase price and
inorganic opportunities

